

**PENGARUH MOTIVASI DAN SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN
MAHASISWA DALAM MEMILIH JURUSAN DENGAN MINAT
SEBAGAI VARIABEL MODERATING PADA UNIVERSITAS
ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR**



SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Manajemen
pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Alauddin Makassar

Oleh:

SUCI MAHANANI
NIM: 10600113019

**JURUSAN MANAJEMEN EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR
2018**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Suci Mahanani
Nim : 10600113019
Tempat/Tgl. Lahir : Sinjai 7 Agustus 1996
Jurusan : Manajemen
Fakultas/Program : Ekonomi dan Bisnis Islam/Strata Satu (S1)
Alamat : Samata Gowa
Judul Skripsi : Pengaruh Motivasi dan Sikap Terhadap Keputusan Mahasiswa Dalam Memilih Jurusan Dengan Minat Sebagai Variabel Moderating Pada Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran skripsi ini benar adalah hasil karya penulis sendiri. Jika dikemudian hari terbukti bahwa merupakan duplikat tiruan, plagiat atau dibuat orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal dengan hukum.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

Makassar, Agustus 2018

Penulis,

SUCI MAHANANI
NIM. 10600113019

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul **“Pengaruh Motivasi dan Sikap Terhadap Keputusan Mahasiswa dalam Memilih Jurusan dengan Minat sebagai Variabel Moderating pada Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar”**, yang disusun oleh saudari **Suci Mahanani**, NIM : **10600113019**, Mahasiswa Jurusan Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam sidang *Munaqasyah* yang diselenggarakan pada tanggal 30 Agustus 2018, bertepatan dengan 18 Dzulhijjah 1439 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Manajemen.

Samata, 30 Agustus 2018
18 Dzulhijjah 1439 H

DEWAN PENGUJI

Ketua : Prof. Dr. H. Muslimin Kara, M.Ag
Sekretaris : Dr. H. Abd. Wahab, SE., M.Si
Munaqisy I : Dr. Syaharuddin, M.Si
Munaqisy II : Sumarlin, SE., M.Ak.
Pembimbing I : Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag
Pembimbing II : Ahmad Efendi, SE., MM.

(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)
(.....)

Diketahui oleh:

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Alauddin Makassar

Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag.
NIP. 19581022 198703 1 002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillahillobbil ‘alamin, puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga skripsi dengan judul “Pengaruh Motivasi dan Sikap Terhadap Keputusan Mahasiswa Dalam Memilih Jurusan Dengan Minat Sebagai Variabel Moderating Pada Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar” dapat diselesaikan oleh penulis. Oleh karena itu, penulis mengucapkan pujian dan rasa syukur kepada -Nya sebanyak makhluk yang diciptakan-Nya, seberat ‘Arsy-Nya dan sebanyak tinta yang dipergunakan untuk menulis kalimatnya. serta Salawat dan Salam kepada rasulullah Muhammad Saw. yang merupakan rahmatan Lil Alamin yang mengeluarkan manusia dari lumpur jahiliyah, menuju kepada peradaban yang Islami. Semoga jalan yang dirintis beliau tetap menjadi obor bagi perjalanan hidup manusia, sehingga selamat dunia akhirat.

Penulis menyampaikan terima kasih yang teristimewa kepada kedua orang tua tercinta Ayahanda Budiman dan Ibunda Aty yang telah mencurahkan kasih sayang serta doa yang tiada henti - hentinya demi kebaikan penulis di dunia dan di akhirat. Juga kepada saudara - saudara penulis Ratna Sari, Muh. Fadhil dan Muh. Fadhal yang telah memberikan support dan doanya kepada penulis. Tiada sesuatu yang berharga dapat kupersembahkan kecuali skripsi ini sebagai wujud bakti dan kecintaanku yang tulus

Terselesaikannya penulisan skripsi ini juga tidak terlepas dari bantuan dan kerjasama dari berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Musafir Pababbari, M.Si, selaku rektor Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar
2. Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Ibu Dr. H. Rika Dwi Ayu Parmitasari, SE., M.Comm selaku Ketua Jurusan dan Bapak Ahmad Efendi SE., M.M selaku Sekretaris Jurusan Manajemen UIN Alauddin Makassar.
4. Bapak Drs. H. Abbas Fadil, M.M selaku Dosen penasihat akademik yang selalu memberi dorongan dan nasehat.
5. Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag selaku Dosen Pembimbing I, yang telah memberikan waktu luangnya, saran, bimbingan dan pengarahan dengan penuh kesabaran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
6. Bapak Ahmad Efendi, SE., M.M selaku Dosen Pembimbing II, yang telah memberikan waktu luangnya, saran, bimbingan dan pengarahan dengan penuh kesabaran sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Segenap dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar yang telah memberikan ilmu pengetahuan kepada penulis.
8. Segenap Staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar atas bantuan yang telah diberikan.

9. Segenap teman-teman jurusan Manajemen khususnya teman-teman jurusan Manajemen A dan Manajemen Keuangan, teman-teman jurusan Akuntansi, teman-teman jurusan Ilmu Ekonomi dan teman-teman jurusan Ekonomi Islam Angkatan 2013.

10. Segenap teman - teman KKN Kabupaten Soppeng, Kecamatan Lilirialau terkhusus teman posko Desa Masing.

11. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu - persatu. Terima kasih atas semuanya.

Akhirnya dengan segala keterbukaan dan ketulusan, skripsi ini penulis persembahkan sebagai upaya maksimal dan memenuhi salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Manajemen pada UIN Alauddin Makassar dan semoga skripsi yang penulis persembahkan ini bermanfaat adanya. Amin Kesempurnaan hanyalah milik Allah dan kekurangan tentu datang dari penulis. Kiranya dengan semakin bertambahnya wawasan dan pengetahuan, kita semakin menyadari bahwa Allah adalah sumber segala sumber ilmu pengetahuan sehingga dapat menjadi manusia yang bertakwa kepada Allah Subhanahu Wa Ta'ala.

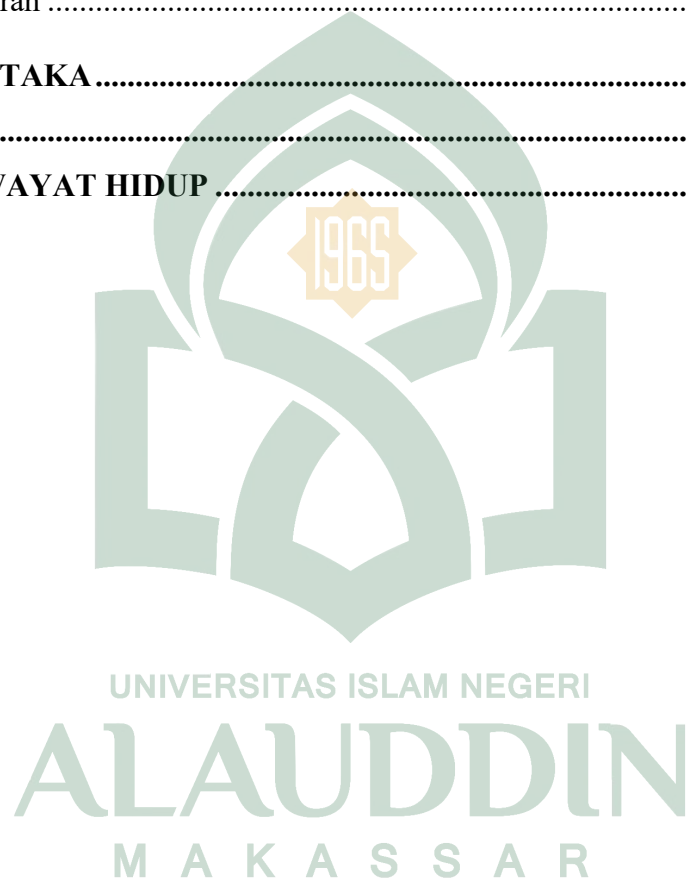
Penulis

Suci Mahanani
10600113019

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	ii
PENGESAHAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
ABSTRAK	xi
BAB I PENDAHULUAN	1-19
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Hipotesis	7
D. Definisi Operasional dan Ruang Lingkup Penelitian	12
E. Penelitian Terdahulu	13
F. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	18
BAB II TINJAUAN TEORITIS	20-42
A. Teori Perilaku	20
B. Perilaku Konsumen	23
C. Motivasi	28
D. Sikap	33
E. Minat	37
F. Definisi Pemilihan Jurusan	39
G. Kerangka Pikir	41
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	43-56
A. Jenis dan Lokasi Penelitian	43
B. Pendekatan Penelitian	44
C. Populasi dan Sampel	45
D. Metode Pengumpulan Data	48
E. Instrumen Penelitian	49
F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data	52
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	57-86

A. Gambaran Umum Penelitian	57
B. Gambaran Penelitian.....	61
C. Hasil dan Olah Statistik.	68
D. Pembahasan	79
BAB V PENUTUP	87
A. Kesimpulan	87
B. Saran	87
DAFTAR PUSTAKA.....	xi
LAMPIRAN.....	xiv
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	xxvi



DAFTAR TABEL

1. 1 Penelitian Terdahulu	13
3. 2 Jumlah Mahasiswa Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar	44
3. 3 Instrumen Penelitian.....	48
4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	61
4.6 Hasil Statistik Deskriptif Variabel	62
4.7 Ikhtisar Rentang Skala Variabel	63
4.8 Deskripsi Item Pernyataan Variabel Motivasi	64
4.9 Deskripsi Item Pernyataan Variabel Sikap	65
4.10 Deskripsi Item Pernyataan Variabel Minat	66
4.11 Deskripsi Item Pernyataan Variabel Keputusan	67
4.12 Hasil Uji Validasi.....	68
4.13 Hasil Uji Reliabilitas	69
4.14 Hasil Uji Multikolinearitas.....	71
4.15 Hasil Uji Koefisien Korelasi (r)	73
4.16 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).	73
4.17 Hasil Uji f (simultan)	74
4.18 Hasil Uji t (Parsial).....	74
4.19 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).	76
4.20 Hasil Uji t (Parsial).....	77

DAFTAR GAMBAR

2. 1 Hierarki Kebutuhan Maslow	26
2. 2 Kerangka Pikir	40
4.3 Normalitas	70
4.4 Heteroskedastisitas.....	72



ABSTRAK

Nama : Suci Mahanani
Nim : 10600113019
Judul : Pengaruh Motivasi dan Sikap Terhadap Keputusan Mahasiswa Dalam Memilih Jurusan dengan Minat Sebagai Variabel Moderating Pada Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

Tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui pengaruh motivasi dan sikap terhadap keputusan memilih dan untuk mengetahui pengaruh minat dalam memoderasi hubungan antara variabel motivasi dan sikap terhadap keputusan memilih jurusan pada mahasiswa di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

Jenis penelitian ini adalah kuantitatif. Sampel dalam penelitian ini menggunakan metode rumus *Slovin*. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner yang disebar kepada mahasiswa Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar yang dianggap sesuai dengan penelitian yang dilakukan sebanyak 393 sampel. Adapun teknik analisis data yang digunakan adalah uji validasi, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, uji regresi linear berganda, koefisien determinasi (R^2), uji hipotesis dan uji analisis jalur (moderating) dengan menggunakan program SPSS versi 21.0

Hasil penelitian menunjukkan bahwa motivasi dan sikap secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih. Tingkat signifikan motivasi sebesar 0,000 dan tingkat signifikan sikap sebesar 0,045. Penelitian ini menggunakan variabel moderating dengan metode uji selisih mutlak memperoleh hasil bahwa minat mampu memoderasi pengaruh motivasi terhadap keputusan memilih dengan tingkat signifikan 0,001 sedangkan minat tidak mampu memoderasi pengaruh sikap terhadap keputusan memilih dengan tingkat signifikan 0,343

Kata kunci: Motivasi, Sikap, Minat dan Keputusan memilih.

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK) yang semakin pesat menimbulkan berbagai perubahan di segala bidang kehidupan, salah satunya adalah perubahan dalam dunia kerja. Tuntutan dari dunia kerja semakin berat. Yang dibutuhkan oleh dunia kerja adalah sumber daya manusia yang berkualitas, baik dari segi intelektual, moral, serta keterampilan yang dimilikinya. Oleh karena itu, tingkat pendidikan yang tinggi saja belum dapat menjamin seseorang diterima dalam dunia kerja.


Namun mereka juga dituntut untuk memiliki moral, kreatifitas, serta keterampilan yang tinggi di bidangnya. Hal tersebut merupakan beberapa persyaratan yang diperlukan untuk dapat diterima di dunia kerja, selain persyaratan-persyaratan khusus lainnya yang disesuaikan dengan jenis pekerjaan yang ditawarkan. Tuntutan dari dunia kerja yang semakin berat, ditambah dengan banyaknya pencari kerja yang tidak sebanding dengan jumlah lapangan kerja yang tersedia di masyarakat mengakibatkan persaingan dalam mencari pekerjaan semakin berat.

Setiap orang memiliki tingkat kemampuan berbeda dalam menjalin hubungan dengan jasa yang digunakannya. Hal ini dapat dilihat melalui usaha seseorang dalam menjalin hubungan dengan jasa pendidikan yang akan digunakannya atau ke mana seseorang akan melanjutkan pendidikannya. Hal ini biasanya terjadi karena adanya

motivasi maupun sikap yang dapat mempengaruhi manusia dalam mengambil keputusan.

Sebagaimana yang terdapat dalam proses psikologi bahwa ada beberapa faktor kunci yaitu motivasi, sikap, dan minat yang mempengaruhi respon seseorang dalam memilih jurusan. Motivasi adalah suatu keadaan dalam pribadi yang mendorong keinginan individu untuk mencapai tujuan tertentu. Sehingga motivasi dijadikan sebagai dorongan untuk sukses dalam situasi kompetisi yang didasarkan pada ukuran keunggulan dibanding standarnya sendiri maupun orang lain. Motivasi merupakan suatu proses psikologis yang mencerminkan interaksi antara sikap, kebutuhan, persepsi dan kepuasan yang terjadi pada diri seseorang (faktor intrinsik) dan itu sangat rentan terhadap pengaruh pemimpin, kolega dan faktor-faktor luar lainnya (faktor ekstrinsik).¹

Berdasarkan pada uraian tersebut tentang motivasi merupakan keadaan seseorang untuk mencapai kesuksesan namun perlu disertai dengan sikap seseorang untuk berubah sebagaimana firman Allah Swt dalam QS Ar-rad : 11.


 ...إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

Terjemahnya :

“...Sesungguhnya Allah Swt tidak merubah keadaan sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri...”²

¹ Wahyuni “Pengaruh Motivasi Presepsi dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Merek “Honda” di Kawasan Surabaya Barat.

² Departemen Agama RI. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. (Bandung: Penerbit di Ponegoro, 2010) h.250

Menurut Sayyid Qutbh³ bahwa Allah Swt selalu mengikuti mereka dengan memerintahkan malaikat-malaikat penjaga untuk mengawasi apa saja yang dilakukan manusia untuk mengubah diri dan keadaan mereka, yang nantinya Allah Swt akan mengubah kondisi mereka itu. Sebab, Allah Swt tidak akan mengubah nikmat atau bencana, kemuliaan atau kerendahan, kedudukan atau kehinaan, kecuali jika orang-orang itu mau mengubah perasaan, perbuatan dan kenyataan hidup mereka. Maka Allah Swt akan mengubah keadaan diri mereka sesuai dengan perubahan yang terjadi dalam diri dan perbuatan mereka sendiri. Meskipun Allah Swt mengetahui apa yang bakal terjadi dari mereka sebelum hal itu terwujud, tetapi apa yang atas diri mereka itu adalah sebagai akibat dari apa yang timbul dari mereka. Jadi, akibat itu datangnya belakangan waktunya sejalan dengan perubahan yang terjadi pada diri mereka.

Berdasarkan pada ayat tersebut terdapat hubungannya dengan motivasi yakni tentang mengajarkan seseorang untuk berusaha keras mencapai tujuan dalam hidupnya. Disini peranan motivasi itu sangat besar artinya dalam bimbingan dan mengarahkan seseorang. Namun demikian ada motivasi tertentu yang sebenarnya timbul dalam diri manusia karena terbukanya hati manusia terhadap hidayah Allah Swt. Motivasi sebenarnya sangat menentukan kualitas perbuatan kita setiap perbuatan pasti didasari motivasi tertentu. Teori-teori dasar dalam sumber daya manusia semuanya mengenai motivasi mulai dari teori kebutuhan, teori keadilan, teori

³Sayyid Qutbh, Tafsir Fi Zhilail Qur'an di Bawah Naungan Al-Qur'an (Jakarta Robbani Press 2000) h. 38

harapan. Benang merah dari semua tori tersebut adalah Tak mungkin ada perbuatan yang terjadi tanpa dilandasi motivasi apapun.

Sedangkan sikap merupakan kesiapan atau kesediaan seseorang untuk bertindak.⁴ Sikap juga tidak terlepas dari adanya minat. Minat adalah rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu diluar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya.⁵

Memilih jurusan kuliah pada dasarnya merupakan sebuah proses yang sudah dimulai sejak masa anak-anak. Kesempatan, stimulasi, pengalaman apa saja yang diberikan pada anak sejak kecil secara optimum dan konsisten, itu akan menjadi bekal, modal dan fondasi minat dan bakatnya. Makin banyak dan luas *exposure*-nya, makin anak tahu banyak tentang dirinya, tapi makin sedikit *exposure*-nya, makin sedikit juga pengetahuan anak tentang dirinya.

Dari hasil penelitiannya dengan mewawancarai 50 responden, Country Manager La Trobe University (Australia), Ina Liem mengatakan, lebih dari 50% mengaku salah memilih jurusan di perguruan tinggi. Mereka merasa jurusan yang diambil tidak sesuai dengan minat dan bakatnya sehingga tidak berkembang dan sulit mengikuti pelajaran. Ada anggapan bahwa misalnya sarjana matematika hanya bisa

⁴ Newcomb dalam Notoatmodjo (1993), <http://www.landasanteori.com/2015/08/pengertian-sikap-menurut-definisi-para.html> (diakses pada hari Kamis, 09 November 2017 pukul WITA)

⁵ Djaali, 2009 dalam Martini “Analisa faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan jurusan akuntansi sebagai tempat kuliah diperguruan tinggi” h.13

bekerja sebagai guru dan atau lowongan pekerjaan terbatas lainnya karena anggapan matematika masuk kategori ilmu murni bukan ilmu terapan. Tidak heran bila peminat ke jurusan ilmu-ilmu murni dari tahun ke tahun menunjukkan angka yang relatif kecil.⁶

Banyak jurusan yang kemudian menjadi sepi peminat karena banyak siswa yang tidak tahu peluang berkarya di bidang itu ternyata sangat besar dan bagus. Jurusan matematika, misalnya, tidak harus menjadi guru. Salah satu penyebab utamanya adalah minimnya informasi yang diterima siswa mengenai program-program studi yang ada di perguruan tinggi dan juga bagaimana prodi tersebut memiliki peluang kerja yang baik.

Permasalahan tersebut dapat dipicu karena kurangnya Mencari informasi secara detail mengenai jurusan yang diminati. Sebelum memilih jurusan, hendaknya mahasiswa punya informasi yang luas dan detail, mulai dari ilmunya, mata kuliahnya, praktek lapangan, dosen, universitasnya, komunitas sosialnya, kegiatan kampusnya, biaya, alternative profesi kerja, kualitas alumninya, dsb. Menyadari bahwa jurusan yang dipilih hanya merupakan salah satu anak tangga awal dari proses pencapaian karir. Mahasiswa perlu tahu realitanya, bahwa jurusan yang dipilih tidak menjamin kesuksesan masa depannya. Jurusan yang dipilih sebaiknya sesuai dengan kemampuan dan minat mahasiswa yang bersangkutan. Jika seorang mahasiswa memilih jurusan sesuai dengan kemampuan dan minatnya, maka dirinya akan mampu bertahan dalam menghadapi kesulitan-kesulitan selama kuliah, namun jika dirinya

⁶<http://www.neraca.co.id/article/28512/banyak-mahasiswa-salah-ambil-jurusan>

tidak memiliki kemampuan dan minat dalam jurusan yang dipilih, bisa mempengaruhi motivasi belajar.

Perguruan tinggi adalah satuan pendidikan penyelenggara pendidikan tinggi. Perguruan tinggi harus mampu mengetahui apa yang penting untuk para mahasiswa, memberikan informasi kepada mahasiswa bahwa apa yang akan mereka berikan berguna untuk mahasiswa. Kemudian memberikan apa yang telah mereka janjikan. Terdapat beberapa faktor yang menjadi daya tarik tersendiri suatu perguruan tinggi tersebut. Sebagaimana yang kita ketahui bahwa saat ini telah banyak jurusan yang diselenggarakan oleh perguruan tinggi. Tujuannya untuk menampung minat dan bakat dari calon mahasiswa yang akan melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi. Dalam pemilihan jurusan tentunya haruslah didasari oleh minat agar mahasiswa tidak kebingungan atau ragu-ragu dalam memilih jurusan. Ketika seseorang ingin mengambil keputusan untuk memilih disertai alasan mungkin karena minat, dorongan atau motivasi serta sikap.

Demikian juga halnya dengan mahasiswa dalam memilih jurusan pada Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. Sehingga peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh motivasi dan sikap terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan dengan minat sebagai variabel Moderating pada Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, penulis akan merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah motivasi berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan
2. Apakah sikap berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan
3. Apakah minat memoderasi pengaruh motivasi terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan
4. Apakah minat memoderasi pengaruh sikap terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan

C. Hipotesis

1. Hubungan motivasi terhadap keputusan pemilihan jurusan

Motivasi adalah kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi kearah tujuan-tujuan yang hendak dicapainya, yang dikondisikan sebagai kemampuan upaya untuk memenuhi suatu kebutuhan individual.

Motivasi seseorang merupakan hal yang sulit untuk dilakukan karena sesungguhnya motivasi merupakan hal yang abstrak atau tidak nampak dari luar. Contohnya seorang mahasiswa memutuskan untuk memilih jurusan karena adanya dorongan dari orang tuanya, ajakan dari teman-temannya.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa motivasi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan memilih program lintas minat⁷. Hal ini sejalan dengan teori Hamalik (2010:161) yang mengungkapkan beberapa fungsi motivasi yaitu mendorong timbulnya suatu kelakuan atau perbuatan, artinya motivasi merupakan penggerak yang timbul dari dalam diri yang menimbulkan seseorang ingin bertindak, hal ini terwujud dalam perilaku. Perilaku inilah yang merupakan pelaksanaan dari keputusan yang telah diambil. Makin tinggi kesadaran siswa dalam pencapaian terhadap sesuatu berarti semakin tinggi pula dorongan untuk melakukan perbuatan. Dengan demikian mereka akan berusaha untuk mengambil keputusan terbaik dalam memilih jurusan agar tercapai tujuan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa motivasi siswa terhadap keputusan memilih program lintas minat ekonomi memiliki kriteria tinggi, hal ini dibuktikan dengan nilai presentase yang diperoleh dari empat indikator variabel motivasi menunjukkan, hasrat/keinginan dengan nilai presentase 70,58 cita-cita 71,14 dorongan orang tua 72,59 dorongan teman 78,29. Dari ke empat indikator hasrat/keinginan mendapatkan nilai terendah yaitu 70,58. Hal ini dikarenakan siswa yang memilih program lintas minat ekonomi tidak semuanya atas keinginan dari dalam diri siswa tetapi ada dorongan dari orang tua yang menginginkan siswa masuk dalam program lintas minat ekonomi.

⁷ AdhesEsalyaAfriska, Pengaruh Minat Dan Motivasi Siswa Terhadap Keputusan Memilih Program Lintas Minat Ekonomi Sma N 1 Binangun Kabupaten Cilacap, skripsi (Pada Universitas Negeri Semarang) h.89-90

H₁: Motivasi berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan

2. Hubungan sikap terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan

Menurut Robbins sikap adalah pernyataan-pernyataan atau penilaian evaluatif berkaitan dengan obyek, orang atau suatu peristiwa. Sehingga sikap dapat mempengaruhi keputusan pemilihan jurusan mahasiswa. Sebagaimana hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa motivasi, persepsi, sikap konsumen berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Honda.⁸ Hal ini sejalan dengan teori Simamora bahwa di dalam sikap yaitu *Affective component* dimana emosional yang merefleksikan perasaan seseorang terhadap suatu obyek, apakah obyek tersebut diinginkan atau disukai.

H₂: Sikap berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan

3. Hubungan minat memoderasi motivasi terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan

a. Motivasi

Motivasi adalah kecenderungan (suatu sikap yang merupakan pertentangan) dalam diri seseorang yang membangkitkan topanan dan tindakan. Motivasi meliputi faktor kebutuhan biologis dan emosional yang hanya dapat diduga dari pengamatan

⁸ Dewi Urip Wahyuni, Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Merek “Honda” di Kawasan Surabaya Barat, jurnal (Surabaya : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Fatahillah Surabaya, 2008) h. 32

tingkah laku manusia.⁹ Sedangkan minat adalah suatu rasa dan suatu ketertarikan pada sesuatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh dan timbul tidak secara tiba-tiba atau spontan. Melainkan timbul akibat partisipasi, pengetahuan dan kebiasaan. Minat juga mengartikan terhadap situasi yang dihubungkan dengan kebutuhan atau keinginan sendiri. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa motivasi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan siswa dalam memilih program lintas minat sehingga untuk menghasilkan keputusan siswa yang baik maka motivasi siswa dalam bidang akademik harus ditingkatkan. Sehingga semakin tinggi tingkat motivasi maka semakin menguatkan keputusan siswa dalam memilih program lintas minat ekonomi.¹⁰

H₃: Minat memoderasi hubungan motivasi terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan.

4. Hubungan minat memoderasi sikap terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan

a. Sikap

Teori perilaku terencana, niat/minat dipengaruhi oleh sikap terhadap perilaku tertentu, norma-norma subjektif dan kontrol perilaku. Minat seseorang untuk melakukan perilaku tertentu ditentukan keyakinan atas pengetahuan yang diperoleh apakah perilaku tersebut akan berakibat positif atau negatif. Adapun hasil penelitian

⁹Setiadi. Perilaku Konsumen; Perspektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen: edisi revisi (Jakarta: Prenadamedia Group), h. 25-26

¹⁰ Adhesalyafriska, Pengaruh Minat Dan Motivasi Siswa Terhadap Keputusan Memilih Program Lintas Minat Ekonomi Sma N 1 Binangun Kabupaten Cilacap, Skripsi (Semarang : Pada Universitas Negeri Semarang , 2016) h. 91

terdahulu menunjukkan bahwa pengetahuan dan sikap secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat bidan mengikuti uji kompetensi OSCA. Selain itu variabel sikap menunjukkan adanya pengaruh positif variabel pengetahuan dan sikap terhadap minat mengikuti uji kompetensi OSCA.¹¹ Selain itu penelitian terdahulu juga mengungkapkan bahwa dalam meningkatkan minat memilih siswa memilih UNSIQ Wonosobo maka hal yang paling penting untuk dilakukan adalah membangun sikap, norma subyektif dan kontrol perilaku harus lebih ditingkatkan dari sebelumnya. Ketiga faktor tersebut merupakan faktor kunci bagi keberhasilan perguruan tinggi untuk menjaring mahasiswa dan tidak dapat dipungkiri dalam dunia bisnis perguruan tinggi saat ini, karena tidak ada yang lebih penting lagi bagi sebuah perguruan tinggi kecuali menempatkan citra serta ciri khas perguruan tinggi melalui kurikulum dan kinerja perguruan tinggi sebagai salah satu komitmennya.

Adapun hasil penelitiannya menunjukkan bahwa sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat memilih. Semakin baik sikap siswa terhadap UNSIQ Wonosobo semakin baik minat memilih. Norma subyektif berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat memilih. Semakin baik norma subyektif siswa terhadap UNSIQ Wonosobo semakin baik minat memilih. Kontrol perilaku persepsian berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat memilih. Semakin baik kontrol perilaku persepsian siswa terhadap UNSIQ Wonosobo semakin baik minat memilih. Religiusitas memoderasi pengaruh sikap terhadap minat memilih siswa kepada

¹¹ Rahmah Nur Hayati, Pengaruh Pengetahuan, Sikap Dan Motivasi Terhadap Minat Bidan Mengikuti Uji Kompetensi, Tesis (Semarang : Universitas Diponegoro, 2007) H. 19

UNSIQ Wonosobo. Religiusitas memoderasi pengaruh norma subyektif terhadap minat memilih siswa kepada UNSIQ Wonosobo. Religiusitas memoderasi pengaruh kontrol perilaku persepsian terhadap minat memilih siswa kepada UNSIQ Wonosobo.¹² Berdasarkan pada uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa:

H₄: Minat memoderasi hubungan sikap terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan.

D. Definisi Operasional Variabel dan Ruang Lingkup Penelitian

1. Definisi Operasional

Dalam penelitian ini digunakan definisi operasional variable agar menjadi petunjuk dalam penelitian ini. Definisi operasional tersebut adalah:

a. Motivasi (X1)

Merupakan keadaan didalam pribadi seseorang yg mendorong individu untuk melakukan kegiatan-kegiatan guna mencapai suatu tujuan.

b. Sikap (X2)

Ungkapan perasaan seseorang tentang suatu objek apakah disukai atau tidak disukai.

¹²Ulil Archam , Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, & Kontrol Perilaku Persepsian Terhadap Minat Calon Mahasiswa Memilih Perguruan Tinggi Unsiq Di Wonosobo, Jawa Tengah Dengan Variabel Moderasi Religiusitas, Jurnal (Jawa Tengah , Universitas Sains Ilmu Al-Qur'an) h.15

c. Minat (X3)

Minat adalah keinginan yang didorong oleh suatu keinginan setelah melihat, mengamati dan membandingkan serta mempertimbangkan dengan kebutuhan yang diinginkannya.

d. Pengambilan keputusan (Y)

Tindakan yang dilakukan oleh seseorang ketika dihadapkan dengan suatu pilihan.

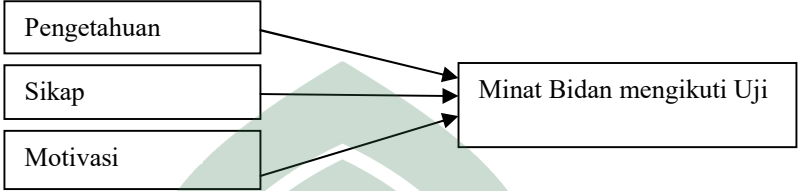
2. Ruang lingkup penelitian

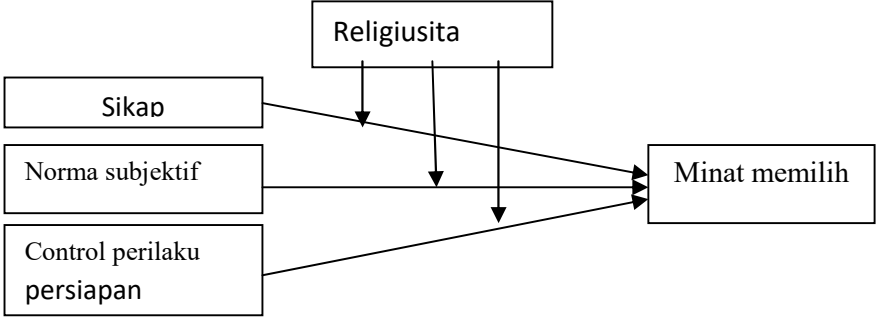
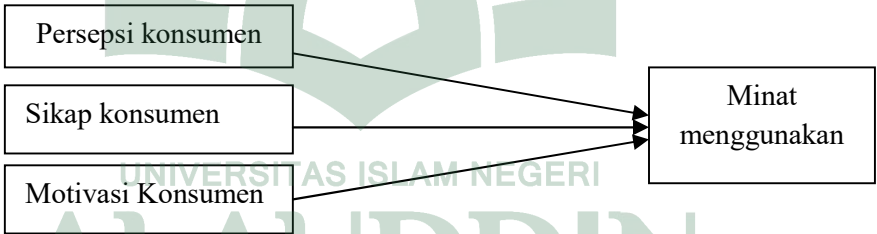
Penelitian ini hanya tertuju pada Motivasi, sikap dan minat terhadap keputusan mahasiswa Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar dalam memilih jurusan. Sehingga penulis hanya akan menguraikan masalah pokok yang menjadi bahan penelitian. Oleh karena itu, peneliti melakukan pembatasan dan lebih memfokuskan peneliti pada pengaruh motivasi, sikap dan minat terhadap keputusan pemilihan jurusan dan minat memoderasi motivasi dan sikap terhadap keputusan mahasiswa memilih jurusan.

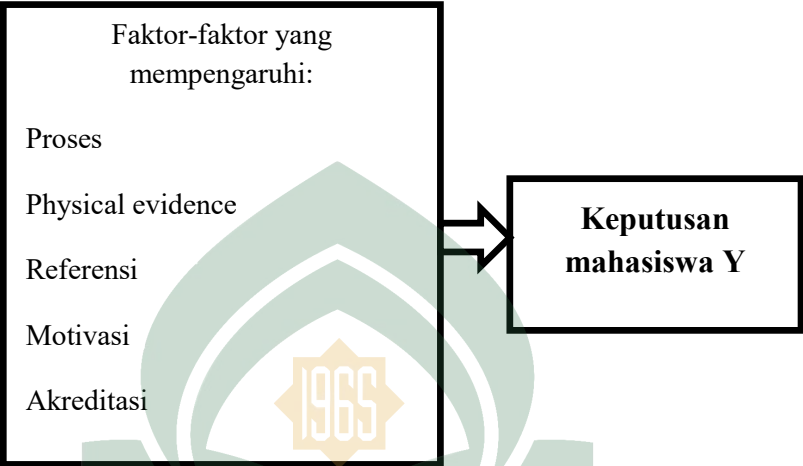
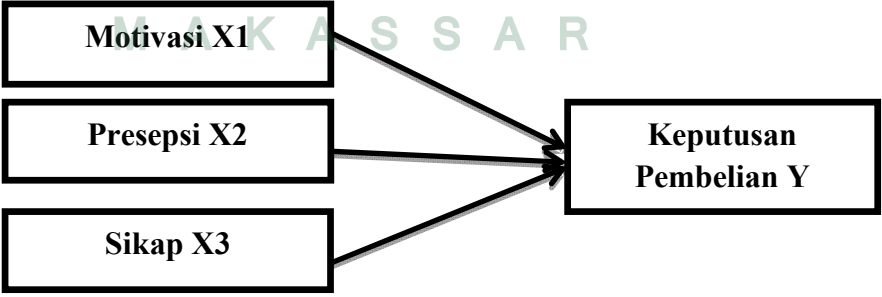
E. Penelitian Terdahulu

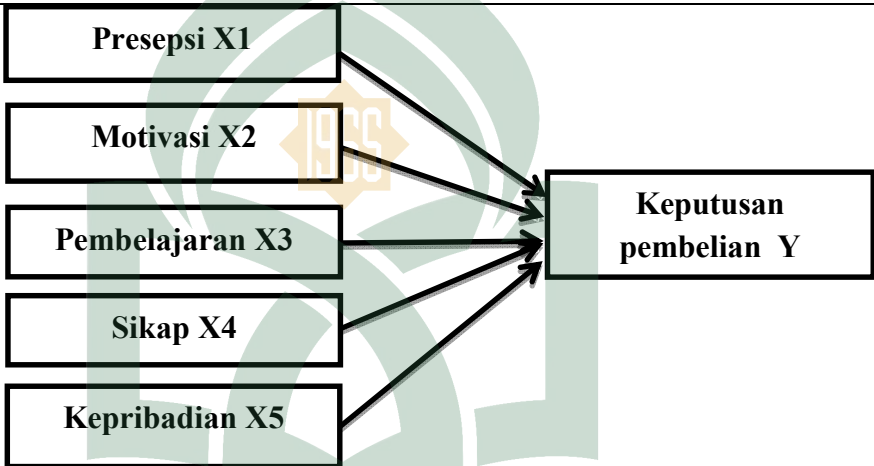
Maka peneliti juga diharuskan untuk mempelajari penelitian-penelitian terdahulu atau sebelumnya yang dapat dijadikan sebagai acuan bagi peneliti dalam melakukan penelitian.

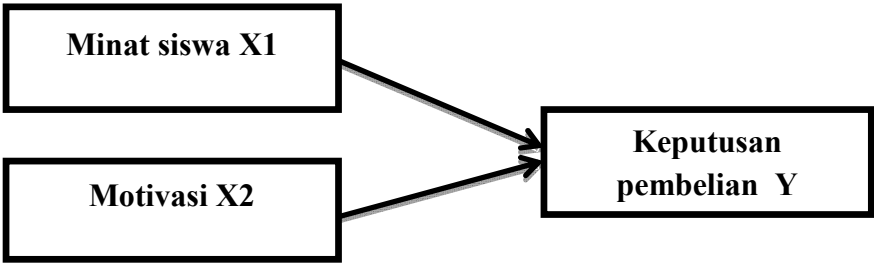
Tabel 1.1
Penelitian Terdahulu

Pengaruh pengetahuan, sikap dan motivasi terhadap minat bidan mengikuti uji kompetensi di kota semarang tahun 2007	
Penulis	Rahmah nur hayati
Variabel Penelitian	Pengetahuan X1, sikap X2, motivasi X3, Minat Y
Kerangka Pikir	 <pre> graph LR A[Pengetahuan] --> D[Minat Bidan mengikuti Uji] B[Sikap] --> D C[Motivasi] --> D </pre>
Metode Penelitian	Jenis penelitian yang digunakan adalah observasi dengan metode penelitian survei dimana penelitian survei ini bersifat deskriptif analitik yaitu suatu penelitian yang mencoba menggali bagaimana dan mengapa fenomena itu terjadi, kemudian dilakukan analisis dinamika korelasi antara fenomena, baik antara variabel bebas dan variabel terikat.
Hasil	Pengetahuan dan sikap secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat Bidan mengikuti uji kompetensi OSCA. Variabel pengetahuan memiliki nilai $b = 0,240$; nilai $t = 2,836$ dan p value sebesar $0,005$ ($p < 0,05$), sedangkan variabel sikap memiliki nilai $b = 0,207$; nilai $t = 2,441$; dan p value sebesar $0,016$ ($p < 0,05$). Hal ini menunjukkan adanya pengaruh positif variabel pengetahuan dan sikap terhadap minat mengikuti uji kompetensi OSCA.
Perbedaan dengan penelitian ini	Penelitian ini menggunakan variabel tambahan yakni pengetahuan. Sedangkan peneliti hanya menggunakan variabel motivasi dan sikap saja dan memiliki beda penelitian.
Pengaruh sikap, norma subyektif, & kontrol perilaku persepsian terhadap minat calon mahasiswa memilih perguruan tinggi unsiq di wonosobo, jawa tengah dengan variabel moderasi religiusitas	
Penulis	Ulil Archam
Variabel penelitian	Sikap X1, Norma subjektif X2, Kontrol perilaku persiapan X3, Religiusitas X4, Minat memilih Y.

Kerangka pikir	
Hasil	Sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat memilih. Semakin baik sikap siswa terhadap UNSIQ Wonosobo semakin baik minat memilih.
Perbedaan dengan penelitian ini	Penelitian ini menggunakan religiusta sebagai variabel moderasi. Sedangkan peneliti menggunakan mint sebagai variabel moderasi.
Pengaruh Persepsi, Sikap Dan Motivasi Konsumen Terhadap Minat Penggunaan Jasa Tiki Di Manado	
Penulis	Rahma Nur Hayati
Variabel penelitian	Persepsi konsumen (X1), sikap konsumen (X2), Motivasi konsumen (X3), minat menggunakan (Y)
Kerangka pikir	
Hasil	Menurut hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel persepsi konsumen, sikap konsumen dan motivasi konsumen secara simultan atau bersama-sama berpengaruh terhadap minat beli konsumen pada perusahaan jasa pengiriman tiki cabang mega mas Manado dan pengarnya adalah positif. Persepsi konsumen tidak berpengaruh secara parsial tidak signifikan terhadap minat penggunaan jasa Tiki sedangkan sikap dan motivasi konsumen berpengaruh secara parsial dan signifikan.
Perbedaan dengan penelitian ini	Penelitian ini menggunakan variabel persepsi dan beda objek penelitiannya
Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan Mahasiswa Memilih Fakultas	

Ekonomi Universitas Islam Sumatera Utara Al Munawaroh Medan	
Penulis	Wan surayani, Paham Ginting (2013)
Variabel Penelitian	Proses, Physical evidence, Referensi, Motivasi, Biaya, Lokasi
Kerangka Pikir	 <pre> graph LR A[Faktor-faktor yang mempengaruhi: Proses Physical evidence Referensi Motivasi Akreditasi] --> B[Keputusan mahasiswa Y] </pre>
Metode Penelitian	Analisis regresi berganda
Hasil	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa motivasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian baik secara simultan dan secara persial
Perbedaan Dengan Penelitian Ini	Penelitian ini menggunakan variabel Proses, Physical evidence, Referensi, motivasi Biaya, Lokasi. Selain itu tidak terdapat variabel sikap. Sedangkan objek penenlitiannya dilakukan di Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sumatera Utara Al Munawaroh Medan.
Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Merek “Honda” di Kawasan Surabaya Barat	
Penulis	Dewi Urip Wahyuni
Variabel Penelitian	Motivasi X1, Presepsi X2, Sikap X3, Keputusan pembelian Y.
Kerangka Pikir	 <pre> graph LR A[Motivasi X1] --> D[Keputusan Pembelian Y] B[Presepsi X2] --> D C[Sikap X3] --> D </pre>
Metode Penelitian	Analisis Regresi Liner Berganda

Hasil	Dari hasil penelitian diketahui bahwa motivasi, persepsi, sikap konsumen berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek Honda.
Perbedaan Dengan Penelitian Ini	Beda objek penelitian.
Analisis pengaruh persepsi, motivasi, pembelajaran, sikap dan kepribadian konsumen terhadap keputusan pembelian gula Tropicana slim dikota Palembang	
Penulis	Nora yuliana dan Retno budi Lestari (2013)
Variabel Penelitian	Presepsi X1, Motivasi X2 Pembelajaran X3, sikap X4, kepribadian X5, keputusan Y.
Kerangka Pikir	 <pre> graph LR X1[Presepsi X1] --> Y[Keputusan pembelian Y] X2[Motivasi X2] --> Y X3[Pembelajaran X3] --> Y X4[Sikap X4] --> Y X5[Kepribadian X5] --> Y </pre>
Metode Penelitian	Analisis Regresi Linier Berganda
Hasil	Hasil penelitian menunjukkan bahwa persepsi, motivasi, pembelajaran, sikap, dan kepribadian dikatakan normal dan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian
Perbedaan dengan penelitian ini	Penelitian ini menggunakan variabel tambahan persepsi , pembelajaran dan kepribadian. Sedangkan penelitian ini menggunakan variabel motivasi dan sikap saja.
Pengaruh minat dan motivasi mahasiswa terhadap keputusan memilih program lintas minat ekonomi SMAN 1 Binangun Kabupaten Cilacap	
Penulis	AdhesEs alya afris (2015)
Variabel Penelitian	Minat siswa X1, Motivasi X2, keputusan pembelian Y.

Kerangka Pikir	 <pre> graph LR X1[Minat siswa X1] --> Y[Keputusan pembelian Y] X2[Motivasi X2] --> Y </pre>
Metode Penelitian	Analisis Regresi Liner Berganda
Hasil	Ada pengaruh positif dan signifikan minat terhadap keputusan dan motivasi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keputusan siswa dalam memilih program lintas
Perbedaan Dengan Penelitian Ini	Beda objek dan variabel penelitian ini menggunakan variabel sikap.

F. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian di atas, maka yang menjadi tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mempengaruhi informasi tentang :

- Untuk mengetahui pengaruh motivasi dan sikap terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan
- Untuk mengetahui pengaruh minat yang memoderasi motivasi dan sikap terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan

2. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan bisa memberikan kontribusi :

- Bagi Akademisi

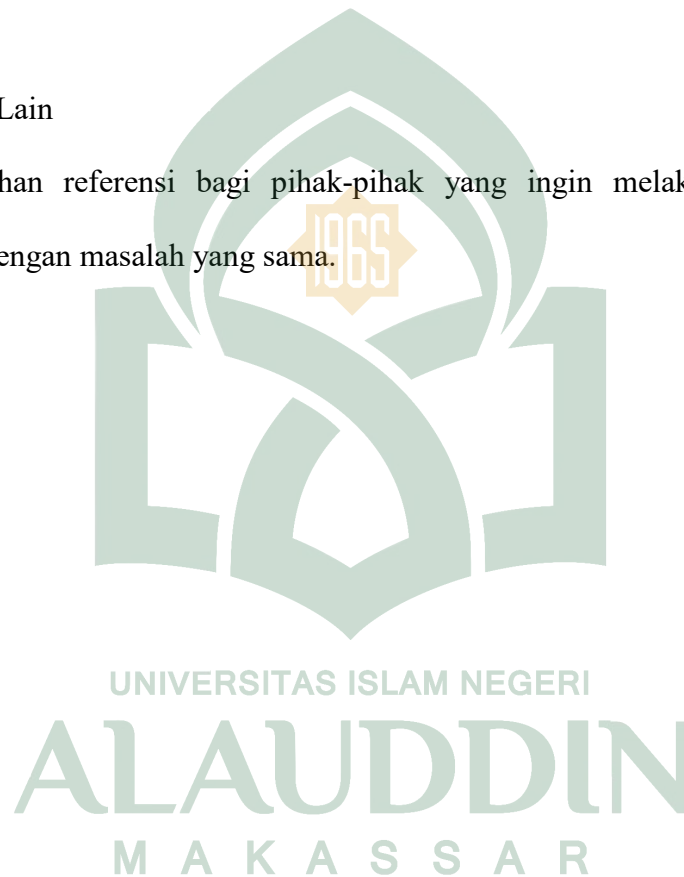
Untuk memperluas wawasan khasanah keilmuandan pengetahuan dalam bidang pemasaran terkait masalah pemilihan jurusan.

b. Bagi Penulis

Sebagai alat untuk mempraktekkan teori-teori yang telah diperoleh selama menempuh perkuliahan sehingga penulis dapat menambah pengetahuan secara praktis.

c. Bagi Pihak Lain

Sebagai bahan referensi bagi pihak-pihak yang ingin melakukan penelitian hubungan dengan masalah yang sama.



BAB II

TINJAUAN TEORETIS

A. *Theory of Reasoned Action* (Teori Tindakan yang Beralasan)

Theory of Reasoned Action (TRA) pertama kali diperkenalkan oleh Martin Fishbein dan Ajzen (1991). Teori ini menghubungkan antara keyakinan (*belief*), sikap (*attitude*), kehendak (*intention*) dan perilaku (*behavior*). Kehendak merupakan prediktor terbaik perilaku, artinya jika ingin mengetahui apa yang akan dilakukan seseorang, cara terbaik adalah mengetahui kehendak orang tersebut. Namun, seseorang dapat membuat pertimbangan berdasarkan alasan-alasan yang sama sekali berbeda (tidak selalu berdasarkan kehendak). Konsep penting dalam teori ini adalah fokus perhatian (*salience*), yaitu mempertimbangkan sesuatu yang dianggap penting. Kehendak (*intention*) ditentukan oleh sikap dan norma subyektif.¹²

Theory of Reactioned Action (Teori Tindakan yang Beralasan) yang berasumsi bahwa seseorang berperilaku sesuai dengan niat sadar mereka, yang didasarkan pada kalkulasi rasional tentang efek potensial dari perilaku mereka, serta tentang bagaimana orang lain akan memandang perilaku tersebut. Teori ini menyediakan suatu kerangka untuk mempelajari sikap terhadap perilaku. Berdasarkan teori tersebut, penentu terpenting perilaku seseorang adalah intensi untuk berperilaku. Penentu intensi individu untuk menampilkan suatu perilaku adalah sikap untuk menampilkan perilaku tersebut dan norma subjektif. Sikap individu terhadap perilaku meliputi kepercayaan mengenai suatu perilaku,

¹²Jogiyanto, "Sistem Informasi Keperilakuan," (edisi revisi; Yogyakarta: Andi Offset)

evaluasi terhadap hasil perilaku, norma subjektif, kepercayaan-kepercayaan normatif dan motivasi untuk patuh.

1. Komponen – komponenm Theory of Reasoned Action (TRA):

- a. Behaviour Belief, mengacu pada keyakinan seseorang terhadap perilaku tertentu, disini seseorang akan mempertimbangkan untungatau rugi dari perilaku tersebut (outcome of the behavior), disampingitu juga dipertimbangkan pentingnya konsekuensi-konsekuensi yang akan terjadi bagi individu bila ia melakukan perilaku tersebut (evaluation regarding of the outcome)
- b. Normative Belief, mencerminkan dampak keyakinan normatif, disini mencerminkan dampak dari norma–norma subyektif dan norma sosial yang mengacu pada keyakinan seseorang terhadap bagaimana dan apa yang dipikirkan orang–orang yang dianggap penting oleh individu (referent persons) dan motivasi seseorang untuk mengikuti perilaku tersebut (seberapa penting kita menerima saran atau anjuran dari pasangan anda ?).
- c. Attitude towards the behaviour, sikap adalah fungsi dari kepercayaan tentang konsekuensi perilaku atau keyakinan normatif, persepsi terhadap konsekuensi suatu perilaku dan penilaian terhadap perilaku tersebut. Sikap juga berarti perasaan umum yang menyatakan keberkenaan atau ketidak berkenaan seseorang terhadap suatu objek yang mendorong tanggapannya. Faktor sikap merupakan point penentu perubahan perilaku yang ditunjukkan oleh perubahan sikap seseorang dalam menghadapi sesuatu. Perubahan sikap tersebut dapat berbentuk penerimaan ataupun sebaliknya, penolakan.

- d. Importance Norms, norma–norma penting atau norma–norma yang berlaku di masyarakat, adalah pengaruh faktor sosial budaya yang berlaku di masyarakat dimana seseorang itu tinggal. Unsur-unsur sosial budaya yang dimaksud seperti “gengsi” yang juga dapat membawa seseorang untuk mengikuti atau meninggalkan sebuah perilaku.
- e. Subjective Norms, norma subjektif atau norma yang dianut seseorang (keluarga). Dorongan anggota keluarga, termasuk kawan terdekat juga mempengaruhi agar seseorang dapat menerima perilaku tertentu, yang kemudian diikuti dengan saran, nasehat dan motivasi dari keluarga atau kawan. Kemampuan anggota keluarga atau kawan terdekat mempengaruhi seorang individu untuk berperilaku seperti yang mereka harapkan diperoleh dari pengalaman, pengetahuan dan penilaian individu tersebut terhadap perilaku tertentu dan keyakinannya melihat keberhasilan orang lain berperilaku seperti yang disarankan.
- f. Behavioural Intention, niat ditentukan oleh sikap, norma penting dalam masyarakat dan norma subjektif. Komponen pertama mengacu pada sikap terhadap perilaku. Sikap ini merupakan hasil pertimbangan untung dan rugi dari perilaku tersebut (outcome of behavior). Disamping itu juga dipertimbangkan pentingnya konsekuensi-konsekuensi yang akan terjadi bagi individu (evaluation regarding of the outcome). Komponen kedua mencerminkan dampak dari norma-norma subjektif dan norma sosial yang mengacu pada keyakinan seseorang terhadap bagaimana dan apa yang

dipikirkan orang-orang yang dianggap penting dan motivasi seseorang untuk mengikuti pikiran tersebut.

- g. Behaviour, perilaku adalah sebuah tindakan yang telah dipilih seseorang untuk ditampilkan berdasarkan atas niat yang sudah terbentuk. Perilaku merupakan transisi niat atau kehendak ke dalam action/ tindakan.¹³

B. Perilaku Konsumen

Perilaku konsumen erat hubungannya dengan keputusan yang diambil seseorang dalam penentuan untuk mendapatkan barang atau jasa. Perilaku konsumen didasarkan pada teori ekonomi dengan pendapat bahwa individu bertindak secara rasional untuk memaksimalkan keuntungan (kepuasan) mereka dalam membeli barang dan jasa.¹⁴ Perilaku konsumen sebagai tindakan yang langsung terlibat dalam mendapatkan, mengkonsumsi, menghabiskan produk dan jasa. Berdasarkan definisi tersebut, terdapat tiga elemen penting mengenai perilaku konsumen, antara lain:¹⁵

1. Perilaku konsumen adalah dinamis, menekankan bahwa seseorang konsumen dan kelompok konsumen serta masyarakat luas selalu berubah dan bergerak sepanjang waktu. Sehingga satu strategi pemasaran yang

¹³Dr. R. Shanmugham, K. Ramya. "Impact of Social Factors on Individual Investor' Trading Behaviour," (*procedia Economics and Finance*), Volume 2. (Diakses Desember 2016)

¹⁴Leon G. Schiffman and Leslie Lazar Kanuk. *Consumer Behaviour.Ninth Edition*. New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2007, h. 60 dalam Yoni Servika Wijaya, Achmad Fauzi Dh dan Sunarti, "Pengaruh Atribut Produk Terhadap Keputusan Perpindahan Merek (Survei Pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Administrasi Angkatan 2011/2012 Universitas Brawijaya Yang Beralih Merek Ke Smartphone Samsung)" (*Jurnal Administrasi Bisnis (Jab)*) Vol. 12 No. 2 Juli 2014), h. 3

¹⁵Pramesti Kharisma Dewi, "Analisis Pengaruh Atribut Produk, Perilaku Mencari Variasi Dan Promosi Terhadap Perilaku Perpindahan Merek (Studi Kasus Pada Ex Pengguna Smartphone Merek Blackberry Di Semarang)" (*Jurnal*, 2014), h. 16

sama tidak dapat memberikan hasil yang sama sepanjang waktu di pasar maupun industri yang sama.

2. Perilaku konsumen melibatkan interaksi, menekankan bahwa dalam menyusun strategi pemasaran harus memahami apa yang dipikirkan, dirasakan dan dilakukan oleh konsumen serta memahami apa dan dimana peristiwa yang mempengaruhi serta dipengaruhi oleh pikiran, perasaan dan tindakan konsumen.
3. Perilaku konsumen melibatkan pertukaran, menekankan bahwa konsumen tetap konsisten dengan definisi pemasaran yang sejauh ini juga berkaitan dengan pertukaran. Pemahaman tentang perilaku konsumen sangat esensial (penting) untuk keberhasilan program pemasaran jangka panjang. Dengan memahami keinginan dan kebutuhan konsumen, produsen dapat memproduksi suatu produk yang pas dan mengena di hati konsumen. Sehingga konsumen akan percaya pada produk tersebut bahkan merekomendasikan ke konsumen lain.

Pemahaman tentang perilaku konsumen sangat esensial (penting) untuk keberhasilan program pemasaran jangka panjang. Dengan memahami keinginan dan kebutuhan konsumen, produsen dapat memproduksi suatu produk yang pas dan mengena di hati konsumen. Sehingga konsumen akan percaya pada produk tersebut bahkan merekomendasikan ke konsumen lain. Ada beberapa faktor harus

diketahui dan diperhatikan oleh produsen dalam mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan konsumen, yaitu:¹⁶

a. Faktor-faktor Kebudayaan

1. Faktor kebudayaan mempunyai pengaruh yang paling luas dan paling dalam terhadap perilaku konsumen. Pemasar harus memahami peran yang dimainkan oleh: Kebudayaan. Kebudayaan adalah faktor penentu yang paling dasar dari keinginan dan perilaku seseorang. Bila makhluk-makhluk lainnya bertindak berdasarkan naluri, maka perilaku manusia umumnya dipelajari. Seorang anak yang sedang tumbuh mendapatkan seperangkat nilai, persepsi dan perilaku melalui suatu proses sosialisasi yang melibatkan keluarga dan lembaga-lembaga sosial penting lainnya.
2. Subbudaya. Setiap kebudayaan terdiri dari subbudaya-subbudaya yang lebih kecil yang memberikan identifikasi dan sosialisasi yang lebih spesifik untuk para anggotanya. Subbudaya dapat dibedakan menjadi empat jenis yaitu kelompok nasionalisme, kelompok keagamaan, kelompok ras dan area geografis.
3. Kelas sosial. Kelas sosial adalah kelompok yang relatif homogen dan bertahan lama dalam suatu masyarakat yang tersusun secara hierarki dan keanggotaannya mempunyai nilai, minat dan perilaku yang serupa.

b. Faktor-Faktor Sosial

Perilaku konsumen juga akan dipengaruhi oleh faktor sosial seperti kelompok acuan, keluarga, peran dan status sosial dari konsumen.

¹⁶Nugroho, j. Setiadi. *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan dan Keinginan Konsumen*, Edisi Refisi (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010) h. 10

1. Kelompok referensi. Kelompok referensi seseorang terdiri dari seluruh kelompok yang mempunyai pengaruh langsung maupun tidak langsung terhadap sikap atau perilaku seseorang. Beberapa diantaranya kelompok primer yang dengan adanya interaksi yang cukup berkesinambungan seperti keluarga, teman dan tetangga. Kelompok sekunder yang cenderung lebih resmi dan yang mana interaksi yang terjadi kurang berkesinambungan. Kelompok yang seseorang ingin menjadi anggotanya disebut kelompok aspirasi. Kelompok diasosiatif adalah sebuah kelompok yang nilai atau perilakunya tidak disukai oleh individu.
 2. Keluarga. Kita dapat membedakan dua keluarga dalam kehidupan pembeli yang pertama ialah keluarga orientasi yang merupakan orang tua seseorang dan yang kedua keluarga prokreasi yaitu pasangan hidup anak-anak seseorang keluarga merupakan organisasi pembeli yang konsumen yang paling penting dalam suatu masyarakat dan telah diteliti secara intensif.
 3. Peran dan status. Seseorang umumnya berpartisipasi dalam kelompok selama hidupnya keluarga, klub dan organisasi. Posisi seseorang dalam setiap kelompok dapat didefinisikan dalam peran dan status.
- c. Faktor-Faktor Pribadi
- Faktor pribadi didefinisikan sebagai karakteristik psikologis seseorang yang berbeda dengan orang lain yang menyebabkan tanggapan yang relatif konsisten dan bertahan lama terhadap lingkungan. Keputusan pembelian juga dipengaruhi oleh karakteristik pribadi yaitu:

1. Umur dan tahapan dalam siklus hidup. Konsumsi seseorang juga dibentuk oleh tahapan siklus hidup keluarga.
 2. Pekerjaan. Para pemasar berusaha mengidentifikasi kelompok-kelompok pekerja yang memiliki minat diatas rata-rata terhadap produk dan jasa tertentu.
 3. Keadaan ekonomi. Keadaan ekonomi seseorang adalah suatu keadaan yang terdiri dari pendapatan yang dapat dibelanjakan (tingkatnya, stabilitasnya dan polanya), tabungan dan hartanya (termasuk persentase yang mudah dijadikan uang), kemampuan untuk meminjam dan sikap terhadap mengeluarkan lawan menabung.
 4. Gaya hidup. Gaya hidup seseorang adalah pola hidup di dunia yang diekspresikan oleh kegiatan, minat dan pendapat seseorang.
 5. Kepribadian dan konsep diri. Kepribadian adalah karakteristik psikologis yang berbeda dan setiap orang yang memandang responsnya terhadap lingkungan yang relatif konsisten. Kepribadian merupakan suatu variabel yang sangat berguna dalam menganalisis perilaku konsumen.
- d. Faktor-Faktor Psikologis

Pilihan pembelian seseorang juga dipengaruhi oleh faktor psikologis yang utama diantaranya yaitu motivasi, persepsi, proses belajar dan kepercayaan serta sikap.

C. Motivasi

1. Teori Motivasi

Teori motivasi yang paling dikenal adalah hierarki kebutuhan. Hierarki kebutuhan merupakan teori motivasi yang dikembangkan oleh seorang psikolog yaitu Abraham Maslow pada 1940-an. Maslow berargumen bahwa:

Manusia adalah binatang “dengan keinginan”: mereka mempunyai keinginan pembawaan untuk memuaskan serangkaian kebutuhan tertentu. Lebih jauh Maslow percaya bahwa kebutuhan-kebutuhan ini diatur dalam satu hierarki kepentingan dengan kebutuhan yang paling mendasar berada di dasar hierarki.¹⁷

Gambar 2.1 Hierarki kebutuhan Maslow



Sumber: data diolah, 2017

Gambar 3 di atas memperlihatkan hierarki kebutuhan Maslow. Ketiga rangkaian kebutuhan di dasar hierarki disebut dengan kebutuhan defisiensi karena kebutuhan-kebutuhan tersebut harus dipenuhi agar individu tersebut pada dasarnya dapat merasa nyaman. Dua rangkaian kebutuhan teratas diistilahkan

¹⁷Moorhead dan Griffin. *Perilaku Organisasi: Manajemen Sumber Daya Manusia/Organisasi* (Jakarta: Salemba Empat, 2013), h. 90

sebagai kebutuhan pertumbuhan karena keduanya berfokus pada pertumbuhan dan perkembangan personal.

Hierarki kebutuhan Maslow terdiri atas lima kategori yaitu pertama: kebutuhan fisiologis termasuk makanan, udara dan sebagainya, kedua: kebutuhan keamanan seperti keselamatan dan keamanan, ketiga: kebutuhan kebersamaan seperti cinta dan kasih sayang termasuk kebutuhan akan diterima oleh rekan-rekan sebaya, keempat: kebutuhan penghargaan seperti kebutuhan akan citra diri, harga diri serta dihormati oleh orang lain, dan kelima: kebutuhan aktualisasi diri. Hal ini melibatkan seseorang dalam mewujudkan potensi sepenuhnya dan menjadi semua yang mampu dicapainya.

2. Pengertian Motivasi

Motivasi berasal dari bahasa latin yang berbunyi *movere* yang berarti dorongan atau menggerakkan. Pentingnya motivasi karena motivasi adalah hal yang menyebabkan, menyalurkan, dan mendukung perilaku manusia.

Menurut *American Encyclopedia*, motivasi adalah kecenderungan (suatu sikap yang merupakan pertentangan) dalam diri seseorang yang membangkitkan topangan dan tindakan. Motivasi meliputi faktor kebutuhan biologis dan emosional yang hanya dapat diduga dari pengamatan tingkah laku manusia.¹⁸

Menurut Merle J. Moskowitz motivasi didefinisikan secara umum sebagai “inisiasi dan pengarahan tingkah laku dan pelajaran motivasi sebenarnya merupakan pelajaran tingkah laku.”¹⁹ Sedangkan menurut Edwin B. Flippo, Motivasi adalah “suatu keahlian, dalam mengarahkan pegawai dan organisasi agar

¹⁸Setiadi. *Perilaku Konsumen; Perspektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen: edisi revisi* (Jakarta: prenamedia Group), h. 25-26

¹⁹ Setiadi. (2010), h, 26

mau bekerja secara berhasil, sehingga keinginan para pegawai dan tujuan organisasi sekaligus tercapai.”²⁰

Motivasi dapat didefinisikan pula sebagai : Kesedian untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi kearah tujuan-tujuan yang hendak dicapainya, yang dikondisikan sebagai kemampuan upaya untuk memenuhi suatu kebutuhan individual.²¹

Jadi secara keseluruhan motivasi dapat diartikan sebagai pemberi daya penggerak yang menciptakan kegairahan seseorang agar mereka mau bekerja sama, bekerja efektif, dan terintegrasi dengan segala upayanya untuk mencapai kepuasan.

Kosumen selalu dihadapkan pada persoalan biaya atau pengorbanan yang akan dikeluarkan dan seberapa penting produk yang dibutuhkan dan diinginkan. Oleh karena itu, konsumen akan dihadapkan pada persoalan motivasi atau pendorong. Motivasi konsumen adalah keadaan di dalam diri seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan kegiatan guna mencapai suatu tujuan. Dengan adanya motivasi pada diri seseorang akan menunjukkan suatu perilaku yang diarahkan pada suatu tujuan untuk mencapai sasaran kepuasan. Jadi motivasi adalah proses untuk memengaruhi seseorang agar melakukan sesuatu yang diinginkan.

3. Dinamika Proses Motivasi

Agar pemberian motivasi berjalan dengan lancar, maka harus ada proses motivasi yang jelas karena motivasi konsumen yang dilakukan oleh produsen sangat erat kaitannya dengan kepuasan konsumen untuk itu perusahaan selalu

²⁰Setiadi. (2010), h. 26

²¹ Setiadi. (2010), h. 26

berusaha untuk membangun kepuasan konsumen dengan berbagai cara. Berikut adalah proses motivasi yang terdiri dari:

- a. Tujuan
- b. Mengetahui kepentingan
- c. Komunikasi efektif
- d. Integrasi tujuan
- e. Fasilitas²²

Proses motivasi perlu untuk menyatukan tujuan perusahaan dan tujuan kepentingan konsumen. Tujuan perusahaan adalah untuk mencari laba serta perluasan pasar, sedangkan tujuan konsumen individu konsumen adalah pemenuhan kebutuhan dan kepuasan. Kedua kepentingan di atas harus disatukan dan untuk itu penting adanya penyesuaian motivasi. Perusahaan juga harus memberikan fasilitas agar konsumen mudah mendapatkan barang dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan.

4. Metode dan Bentuk Pemberian Motivasi

a. Metode Pemberian Motivasi

Metode atau cara yang digunakan perusahaan dalam pemberian motivasi terdiri atas:

1) Metode Langsung (*Direct Motivation*)

Motivasi langsung adalah motivasi (material ataupun nonmaterial) yang diberikan secara langsung kepada setiap konsumen untuk memenuhi kebutuhan

²² Setiadi. (2010), h. 29-30

serta kepuasannya. Hal ini sifatnya khusus, seperti bonus, tunjangan, penghargaan terhadap pelanggan, dan lain-lain.

2) Metode Tidak Langsung (*Indirect Motivation*)

Metode tidak langsung adalah motivasi yang diberikan hanya merupakan fasilitas yang mendukung serta menunjang gairah konsumen untuk melakukan pembelian. Seperti pelayanan yang memuaskan, kualitas barang ditingkatkan, dan lain sebagainya.

b. Bentuk Pemberian Motivasi

Adapun bentuk motivasi yang diberikan oleh perusahaan dapat dalam bentuk “intensif positif dan intensif negatif.”²³

1) Motivasi Positif (*Insentif Positif*)

Didalam motivasi positif produsen tidak saja memberikan dalam bentuk sejumlah uang tapi juga memotivasi (merangsang konsumen) dengan memberikan diskon, hadiah, pelayanan yang optimum yang ditunjukkan pada diferensiasi dan *positioning* yang dilakukan kepada mereka yang melakukan pembelian dan yang akan melakukan pembelian.

2) Motivasi Negatif (*Insentif Negatif*)

Didalam motivasi negatif produsen memotivasi konsumen dengan standar pembelian, maka mereka akan mendapatkan ganjaran. Dengan motivasi negatif ini semangat konsumen dalam jangka waktu pendek akan meningkat untuk melaksanakan pembelian karena mereka mempunyai kepentingan terhadap kebutuhan tersebut.

²³Setiadi. (2010), h. 37

Kedua bentuk motivasi di atas sering digunakan oleh suatu perusahaan. Penggunaannya harus tepat dan seimbang supaya dapat meningkatkan motivasi konsumen. Yang menjadi masalah ialah kapan motivasi positif dan motivasi negatif dapat efektif merangsang para konsumen. Motivasi positif lebih efektif untuk jangka panjang sedangkan motivasi negatif lebih efektif untuk jangka pendek. Akan tetapi, perusahaan harus konsisten dan adil dalam menerapkannya.

D. Sikap

1. Pengertian Sikap

Sikap merupakan salah satu konsep yang paling penting yang digunakan pemasar untuk memahami konsumen. Juga bahwa, sikap (*attitude*) adalah “suatu kecenderungan yang dipelajari untuk memberikan respon secara konsisten terhadap suatu objek yang diberikan seperti halnya suatu merek.”²⁴ Definisi sikap dikemukakan oleh Thurstone yang dikutip dari Setiadi, dia melihat sikap sebagai salah satu konsep yang cukup sederhana, yaitu “jumlah pengaruh yang dimiliki seseorang atas atau menentang suatu objek.”²⁵

Beberapa tahun kemudian Allport yang dikutip dalam Setiadi mengajukan definisi yang lebih luas, yaitu Sikap adalah suatu mental dan saraf sehubungan dengan kesiapan untuk menanggapi, diorganisasi melalui pengalaman dan memiliki pengaruh yang mengarahkan dan/atau dinamis terhadap perilaku.²⁶ Definisi yang dikemukakan oleh Allport tersebut mengandung makna bahwa

²⁴ Sudaryono. *Manajemen Pemasaran: Teori dan Implementasi* (Yogyakarta: ANDI, 2016), h. 68

²⁵ Setiadi. (2010), h. 143-144

²⁶ Setiadi. (2010), h. 144

sikap adalah mempelajari kecenderungan memberikan tanggapan terhadap suatu objek, baik disenangi maupun tidak disenangi secara konsisten.

Triandis dan ahli lainnya mengombinasikan tiga jenis tanggapan (pikiran, perasaan dan tindakan) ke dalam model tiga unsur dari sikap (*tripartite model of attitude*). Dalam skema ini sikap dipandang mengandung tiga komponen yang terkait, yaitu kognisi (pengetahuan tentang objek), afeksi (evaluasi positif atau negatif terhadap suatu objek), dan *cognition* (perilaku aktual terhadap objek).

Selanjutnya Fishbein, seperti halnya Thurstone, menyatakan bahwa lebih berguna untuk melihat sikap sebagai “suatu konsep satu dimensi sederhana.”²⁷ Artinya sikap mewakili perasaan senang atau tidak senang konsumen terhadap objek yang dipertanyakan. Kepercayaan (kognisi) dan keinginan untuk bertindak (*cognition*) dipandang memiliki hubungan dengan sikap tetapi merupakan konsep kognitif yang terpisah bukan bagian dari sikap itu sendiri.

Sejauh ini sebagian besar setuju bahwa konsep sederhana dari sikap yang diajukan oleh Thurstone dan Fishbein ialah yang paling bermanfaat. Artinya “sikap mewakili perasaan senang atau tidak senang konsumen terhadap objek yang dipertanyakan.”²⁸ Kepercayaan (kognisi) dan keinginan untuk bertindak (*cognition*) dipandang memiliki hubungan dengan sikap tetapi merupakan konsep kognitif yang terpisah bukan bagian dari sikap itu sendiri.

Menurut Kotler dan Armstrong, Indikator yang digunakan untuk mengukur sikap konsumen adalah sebagai berikut:

²⁷ Setiadi. (2010), h. 144

²⁸ Setiadi. (2010), h. 144

- a. *Cognitive component*: kepercayaan konsumen dan pengetahuan tentang objek.
Yang dimaksud obyek adalah atribut produk.
- b. *Affective component*: emosional yang merefleksikan perasaan seseorang terhadap suatu obyek, apakah obyek tersebut diinginkan atau disukai.
- c. *Behavioral component*: merefleksikan kecenderungan dan perilaku aktual terhadap suatu obyek, yang mana komponen ini menunjukkan kecenderungan melakukan tindakan.²⁹

2. Fungsi Sikap

Daniel Katz mengklasifikasikan empat sikap, yaitu: “1) fungsi utilitarian, 2) fungsi ekspresi nilai, 3) fungsi mempertahankan ego, 4) fungsi pengetahuan.”³⁰

a. Fungsi Utilitarian

Adalah fungsi yang berhubungan dengan prinsip-prinsip dasar imbalan dan hukuman. Di sini konsumen mengembangkan beberapa sikap terhadap produk atas dasar apakah suatu produk memberikan kepuasan atau kekecewaan.

b. Fungsi Ekspresi Nilai

Konsumen mengembangkan sikap terhadap suatu merek produk bukan didasarkan atas manfaat produk itu, tetapi lebih didasarkan atas kemampuan merek produk untuk mengekspresikan nilai-nilai yang ada pada dirinya.

²⁹ <http://www.pendidikanekonomi.com/2013/01/sikap-konsumen.html> di akses pada 8 maret 2017 pukul 11.26 AM (WITA).

³⁰ Setiadi. (2010), h. 145

c. Fungsi Mempertahankan Ego

Sikap yang dikembangkan oleh konsumen cenderung untuk melindunginya dari tantangan eksternal maupun perasaan internal, sehingga membentuk fungsi mempertahankan ego.

d. Fungsi Pengetahuan

Sikap membantu konsumen mengorganisasikan informasi yang begitu banyak setiap hari dipaparkan pada dirinya. Fungsi pengetahuan dapat membantu konsumen mengurangi ketidakpastian dan kebingungan dalam memilah-milah informasi yang relevan dan tidak relevan dengan kebutuhannya.

3. Komponen Sikap

Struktur sikap terdiri atas 3 komponen yang saling menunjang yaitu: “1) komponen kognitif, 2) komponen afektif 3) komponen konatif.”³¹

- a. Komponen kognitif merupakan representasi apa yang dipercayai oleh individu pemilik sikap. Komponen kognitif berisi kepercayaan *stereotype* yang dimiliki individu mengenai sesuatu dapat disamakan penanganan (opini) terutama apabila menyangkut masalah isu atau problem yang kontroversial.
- b. Komponen afektif merupakan perasaan yang menyangkut aspek emosional. Aspek emosional inilah yang biasanya berakar paling dalam sebagai komponen sikap dan merupakan aspek yang paling bertahan terhadap pengaruh-pengaruh yang mungkin adalah mengubah sikap seseorang komponen afektif disamakan dengan perasaan yang dimiliki seseorang terhadap sesuatu.

³¹ Sudaryono. (2016), h. 71

- c. Komponen konatif merupakan aspek kecenderungan berperilaku tertentu sesuai dengan sikap yang dimiliki oleh seseorang. Dan berisi tendensi atau kecenderungan untuk bertindak atau bereaksi terhadap sesuatu dengan cara-cara tertentu.

E. Minat

Minat merupakan suatu kecenderungan untuk tingkah laku yang berorientasi pada objek, kegiatan atau pengalaman tertentu, dan kecenderungan tersebut antara individu yang satu dengan individu yang lain tidak sama intensifnya.³² Minat diartikan pula sebagai kesadaran seseorang bahwa suatu objek, seseorang, suatu masalah ataupun suatu situasi yang mempunyai sangkut paut dengan dirinya yang dilakukannya dengan sadar serta diikuti rasa senang.

Dengan kata lain bahwa minat adalah rasa lebih suka dan rasa keterkaitan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh. Pada dasarnya minat adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri, semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya.³³

Minat terbagi menjadi dua, yaitu:

1. Minat Instrinsik, yaitu kecenderungan seseorang yang berhubungan dengan aktivitas itu sendiri.
2. Minat ekstrinsik, yaitu kecenderungan seseorang untuk memilih aktivitas berdasarkan pengaruh orang lain atau tujuan harapan orang lain.

³² Eysenck, dkk., 1972, <https://cosynook.wordpress.com/2013/02/14/teori-minat/> diakses pada hari Senin, 04 Desember 2017 pukul 20:00 WITA

³³ Nugroho (1982, <https://cosynook.wordpress.com/2013/02/14/teori-minat/> diakses pada hari Senin, 04 Desember 2017 pukul 20:10 WITA

Individu dapat dikatakan menaruh minat terhadap suatu objek ditandai dengan :

- a. Kecenderungan untuk memikirkan objek yang diminati.
- b. Keinginan untuk memperhatikan objek yang diminati.
- c. Rasa senang terhadap objek yang diminati.
- d. Keinginan untuk mengetahui atau mengikuti objek yang diminati.³⁴

1. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Terbentuknya Minat

Bentuk minat seseorang dipengaruhi oleh latar belakang lingkungan, tingkat ekonomi, status sosial, dan pengalaman.³⁵ Minat seseorang dapat berkembang sebagai akibat perubahan fisik dan sosial masyarakat. Proses terbentuknya minat berasal dari perpaduan internal dan eksternal.

Minat adalah perpaduan antara kebutuhan (*individual needs*) dan tuntutan masyarakat (*social need*).³⁶ Minat dapat merupakan sebab atau akibat dari suatu pengalaman. Oleh karena itu minat berhubungan dengan dorongan, motif – motif dan respon – respon manusia. Selanjutnya Crow dan Crow menyatakan ada 3 faktor yang mempengaruhi minat, yaitu;

- a. Faktor dorongan atau keinginan dari dalam (*inner urges*), yaitu dorongan atau keinginan yang berasal dari dalam diri seseorang terhadap sesuatu akan menimbulkan minat tertentu. Termasuk di dalamnya berkaitan dengan faktor

³⁴Suryabrata (1981), <https://cosynook.wordpress.com/2013/02/14/teori-minat/> diakses pada hari Senin, 04 Desember 2017 pukul 20:20 WITA

³⁵Mappiare (1982), <https://cosynook.wordpress.com/2013/02/14/teori-minat/> diakses pada hari Senin, 04 Desember 2017 pukul 20:30 WITA

³⁶Hadipranata (1989), <https://cosynook.wordpress.com/2013/02/14/teori-minat/> diakses pada hari Senin, 04 Desember 2017 pukul 20:50 WITA

- faktor biologis yaitu faktor – faktor yang berkaitan dengan kebutuhan – kebutuhan fisik yang mendasar.
- b. Faktor motif sosial (*social motive*), yaitu motif yang dikarenakan adanya hasrat yang berhubungan dengan faktor dari diri seseorang sehingga menimbulkan minat tertentu. Faktor ini menimbulkan seseorang menaruh minat terhadap suatu aktifitas agar dapat diterima dan diakui oleh lingkungan termasuk di dalamnya faktor status sosial, harga diri, prestise dan sebagainya.
- c. Faktor emosional (*emotional motive*), yaitu motif yang berkaitan dengan perasaan dan emosi yang berupa dorongan–dorongan, motif–motif, respon–respon emosional dan pengalaman–pengalaman yang diperoleh individu.³⁷

F. Definisi Pemilihan Jurusan

Berdasarkan perkembangan pendidikan formal di Indonesia yang teramati bahwa penjurusan telah dilaksanakan sejak awal kemerdekaan yaitu tahun 1945 sampai sekarang. Penjurusan ini dilakukan sebagai bagian atau upaya untuk mencapai tujuan pendidikan yakni mewujudkan potensi yang dimiliki oleh para pelajar sesuai dengan kemampuan dan bakatnya.

Bakat adalah sifat atau kemampuan potensial yang dimiliki seseorang yang akan berkembang dengan sangat baik jika mendapat stimulasi yang tepat. Tujuan mengetahui bakat adalah untuk memahami potensi yang ada pada seseorang sehingga dapat memprediksi kesuksesan atau kegagalan seseorang dalam bidang tertentu di masa yang akan datang.

³⁷ <https://cosynook.wordpress.com/2013/02/14/teori-minat/> diakses pada hari Senin, 04 Desember 2017 pukul 22:30 WITA

Minat diartikan sebagai kekuatan pendorong yang menyebabkan individu memberikan perhatian terhadap obyek yang bisa merupakan seseorang, situasi, maupun aktivitas tertentu.³⁸

Penjurusan merupakan upaya yang strategis dalam memberikan fasilitas kepada pelajar untuk menyalurkan bakat, minat, kemampuan yang paling potensial untuk dikembangkan secara maksimal. Sedangkan menurut pandangan masyarakat umum atau publik, perjurusan bukan hanya menyangkut kecerdasan serta kemampuan manusia untuk belajar, selain itu juga menyangkut persaingan kelas sosial karena penjurusan dipandang sebagai peletakan posisi pelajar dan keluarganya dalam masyarakat, bahkan juga menyangkut pengendalian emosi dalam arti apakah orang tua dan pelajar dapat menerima jika pelajar tidak masuk jurusan yang diinginkan.

Pengambilan keputusan dalam memilih jurusan pada umumnya dikaitkan dengan masalah dan tujuan. Tujuan yang akan dicapai oleh seseorang menjadikan seseorang membuat perencanaan dalam setiap keputusan yang diambilnya. Pencapaian tujuan merupakan konsep yang dikaitkan dengan masa depan. Artinya, tujuan yang hendak dicapai oleh seseorang merupakan sesuatu yang akan diraih dan diperjuangkan.

Berdasarkan pada pemilihan jurusan merupakan bagian dari pemasaran jasa, kata jasa itu sendiri mempunyai banyak arti, mulai dari pelayanan personal (personal service) sampai jasa sebagai suatu produk. Sejauh ini sudah banyak pakar pemasaran jasa yang telah berusaha mendefinisikan pengertian jasa.

³⁸ Crow dan Crow (1973), <http://etheses.uinmalang.ac.id/831/6/10410109%20Bab%202.pdf> diakses pada hari Selasa, 05 Desember 2017 pukul 20:50 WITA

Berdasarkan ensiklopedia indonesia yang dikutip oleh Fuad ihsan dalam bentuk dasar-dasar kependidikan, pendidikan dapat diartikan sebagai proses dimana seseorang mengembangkan kemampuan sikap dan bentuk-bentuk tingkahlaku lainnya didalam masyarakat dimana ia hidup, proses sosial dimana orang dihadapkan pada pengaruh lingkungan yang terpilih dan terkontrol. Rangkuti menyatakan bahwa “pemasaran jasa tidak sama dengan pemasaran produk. Pemasaran jasa lebih bersifat intangible dan immaterial karena produknya tidak kasat mata dan tidak dapat diraba, produk jasa dilakukan disaat konsumen berhadapan dengan petugas sehingga pengaasan kualitasnya dilakukan dengan segera, interaksi anatar konsumen dan pengawas adalah penting utk mewujudkan produk yang dibentuk”.³⁹

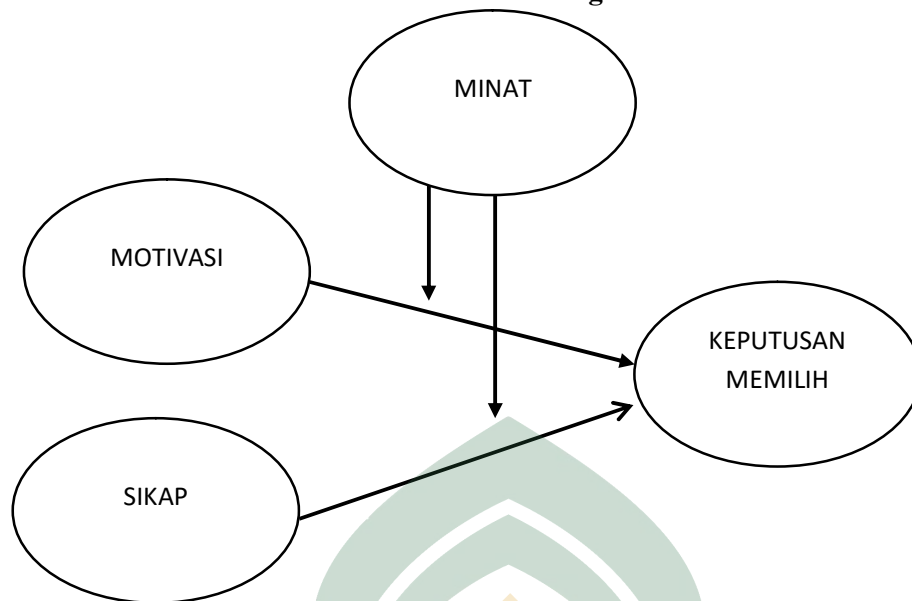
G. Kerangka Pikir

Kerangka pikir sangat penting digunakan untuk memperjelas alur pemikiran yang direncanakan oleh peneliti sehingga dapat digambarkan sebagai berikut :



³⁹Wan suryani dan paham genting, “faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa memilih fakultas ekonomi universitas islam sumatera utara al munawaroh medan”, jurnal (sumatera utara : fakultas ekonomi universitas sumatera utara, 2013) h.37

Gambar 2.2 Kerangka Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Lokasi dan Waktu penelitian

1. Jenis penelitian

Penelitian pada dasarnya merupakan suatu kegiatan untuk memperoleh data/informasi yang berguna untuk mengetahui sesuatu, untuk memecahkan persoalan atau untuk mengembangkan ilmu pengetahuan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan dengan judul Pengaruh motivasi dan sikap terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan dengan Minat sebagai variabel moderating pada Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, maka tergolong dalam jenis penelitian kuantitatif. Korelasi / asosiatif merupakan penelitian dengan meneliti seberapa besar pengaruh variabel bebas (independen) terhadap variabel terikat (dependen). Penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai:

Metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan menguji hipotesis yang telah ditetapkan.⁴⁰

⁴⁰Sugiyono. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 11

2. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi dalam penelitian ini adalah di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. Sedangkan jangka waktu penelitian hingga perampungannya diperkirakan sekitar empat bulan (Januari s/d April 2018).

B. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan penelitian asosiatif. Pendekatan penelitian asosiatif merupakan pendekatan penelitian yang bersifat menanyakan hubungan antara dua variabel atau lebih.⁴¹ Adapun jenis penelitian asosiatif yang digunakan adalah asosiatif kausal.

Asosiatif kausal adalah penelitian yang ingin melihat apakah suatu variabel berperan sebagai variabel bebas berpengaruh terhadap variabel lain yang menjadi variabel terikat.⁴² Pengumpulan data primer menggunakan metode survei. Survei merupakan suatu cara untuk mengumpulkan informasi dari sejumlah besar individu dengan menggunakan kuisioner, interview, atau dengan melalui pos (*by mail*) maupun telepon. Tujuan utama penelitian survei untuk menggambarkan karakteristik dari populasi.⁴³ Melalui penelitian ini diharapkan dapat diketahui pengaruh. Melalui penelitian ini diharapkan dapat diketahui pengaruh motivasi dan sikap terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan dengan Minat sebagai variabel moderating pada Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.

⁴¹Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Method)*, h. 61.

⁴²Azuar Juliandi, dkk., *Metodologi Penelitian Bisnis "Konsep dan Aplikasi"* (Medan: UMSU PRESS, 2014), h. 13.

⁴³Muri Yusuf, *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014), h.48.

C. Populasi dan Sampel Penelitian

1. Populasi Penelitian

Populasi adalah “wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.”⁴⁴ Jadi, populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek dan benda benda alam yang lain. Populasi juga bukan hanya sekedar jumlah yang ada pada obyek/subyek yang dipelajari, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh subyek atau obyek itu.

Adapun populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh mahasiswa yang aktif di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar sebesar 22.862 Mahasiswa.

Tabel 3.2
Jumlah Mahasiswa Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar

No.	Fakultas	Populasi
1.	Tarbiyah dan Keguruan	3.986
2.	Sains dan Teknologi	3.308
3.	Kedokteran dan Ilmu Kesehatan	1.613
4.	Syariah dan hukum	3.045
5.	Ekonomi dan Bisnis Islam	2.941
6.	Ushuluddin dan Filsafat	2.484
7.	Adab dan Humaniora	2.520
8.	Dakwah dan Komunikasi	2.965
Total		22.862

Sumber: data diperoleh dari bagian akademik Rektorat Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2017

⁴⁴ Sugiyono. (2014), h. 119

2. Sampel Penelitian

Sekiranya populasi tersebut terlalu banyak jumlahnya, maka digunakan sampel. Sampel adalah “bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.”⁴⁵ Pada penelitian ini, peneliti menghadapi dimana jumlah populasi yang ada sangat banyak, sehingga teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah Berdasarkan pertimbangan dari beberapa sumber, jumlah populasi mahasiswa universitas islam negeri alauddin Makassar adalah 22.862 orang. Metode penetapan sampel yang digunakan adalah *Simple Random Sampling*, menurut Indriantoro dan Supomo *Simple Random Sampling* yaitu pemilihan sampel secara acak sederhana yang memberikan kesempatan yang sama dan tak terbatas pada setiap anggota populasi untuk dipilih sebagai sampel.⁴⁶ Ukuran sampel ditentukan dengan menggunakan rumus *Slovin*.

Untuk menentukan ukuran sampel dapat digunakan rumus Slovin, yaitu:⁴⁷

$$n = \frac{N}{1 + N (e)^2}$$

Keterangan:

N = Jumlah Populasi

n = Jumlah Sampel

e = Tingkat Kesalahan (5%)

⁴⁵ Sugiyono. (2014), h. 120

⁴⁶ Elisha muliani singgih , Pengaruh Independensi, Pengalaman, Due Professional Care Dan Akuntabilitas Terhadap Kualitas Audit, skripsi (Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto, 2010)h.12

⁴⁷ Husein Umar. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* (edisi ke-II, Jakarta: Rajawali Pers, 2014), h. 78

$$\begin{aligned}
 \text{Jadi, } n &= \frac{N}{1 + N(e)^2} = \frac{22.862}{1 + 22.862(5)^2} \\
 &= \frac{22.862}{1 + 22.862(0,0025)} \\
 &= \frac{22.862}{1 + 57,155} \\
 &= 393,12 = 393 \\
 &\quad \text{responden}
 \end{aligned}$$

Diketahui N sebanyak 58.589 dan $e = 5\%$ (0,0025) maka melalui penggunaan rumus tersebut diperoleh jumlah sampel sebanyak 393 orang responden.

Berdasarkan kuesioner yang dibagikan maka ditemukan jumlah sampel yang diambil di setiap fakultas sebagai berikut:

Tabel 3.3
Jumlah Sampel Antar Fakultas

No.	Fakultas	Sampel
1.	Tarbiyah dan Keguruan	43
2.	Sains dan Teknologi	50
3.	Kedokteran dan Ilmu Kesehatan	28
4.	Syariah dan hukum	52
5.	Ekonomi dan Bisnis Islam	69
6.	Ushuluddin dan Filsafat	43
7.	Adab dan Humaniora	57
8.	Dakwah dan Komunikasi	51
Total		393

Sumber : Data primer yang diolah 2018

D. Metode Pengumpulan Data

1. Teknik Lapangan

Pengumpulan data yang dilakukan langsung pada lokasi penelitian dengan cara membagikan kuesioner (angket) kepada responden yang dianggap memenuhi kriteria penelitian. Creswell yang dikutip dari Sugiyono, mengatakan bahwa kuesioner merupakan “teknik pengumpulan data di mana partisipan atau responden mengisi pertanyaan atau pernyataan kemudian setelah diisi dengan lengkap mengembalikan kepada peneliti.”⁴⁸

Peneliti dapat menggunakan kuesioner untuk “memperoleh data yang terkait dengan pemikiran, perasaan, sikap, kepercayaan, nilai, persepsi, kepribadian, dan perilaku dari responden.”⁴⁹ Dengan kata lain, para peneliti dapat melakukan pengukuran bermacam-macam karakteristik dengan menggunakan kuesioner.

Peneliti menggunakan kuesioner atau angket tertutup, di mana responden hanya memilih jawaban yang tersedia. Skala pengukuran yang digunakan dalam instrumen ini adalah skala likert. Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala likert maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan titik tolak untuk menyusun item-item instrumen yang dapat berupa pernyataan atau pertanyaan.

⁴⁸ Sugiyono. (2014), h. 192

⁴⁹ Sugiyono. (2014), h. 193

Jumlah alternatif respon yang ada dalam skala likert ada 5 jenis yaitu sangat setuju, setuju, ragu-ragu, tidak setuju, dan sangat tidak setuju. Namun penelitian ini skala likert dimodifikasi yang dimaksudkan untuk menghilangkan kelemahan yang dikandung oleh skala lima tingkat. Modifikasi skala likert meniadakan kategori jawaban yang ditengah dengan alasan “untuk melihat kecenderungan pendapat responden ke arah setuju ataukah ke arah tidak setuju dan juga dengan alasan bahwa jawaban ragu-ragu atau netral tidak memberikan jawaban.”⁵⁰ Oleh karena itu, peneliti menguraikan jawaban responden berdasarkan kategori berikut ini:

- a. Sangat setuju = 5
- b. Setuju = 4
- c. Tidak setuju = 2
- d. Sangat tidak setuju = 1

2. Studi Pustaka

Studi pustaka yaitu pengumpulan data sekunder dengan mengumpulkan dan mempelajari informasi yang diperoleh dari jurnal-jurnal ilmiah, literatur-literatur serta publikasi-publikasi lain yang layak dijadikan sebagai sumber.

E. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah “suatu alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati.”⁵¹ Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah lembar angket yang berisi pertanyaan dengan skala likert.

⁵⁰ <http://eprints.uny.ac.id/13602/3/BAB%20III.pdf> diakses pada 8 Desember 2017 pukul 20:41 WITA

⁵¹ Sugiyono. (2014), h. 148

Pernyataan yang akan digunakan adalah pernyataan tertutup. Pernyataan tertutup merupakan pernyataan di mana alternatif jawaban responden telah disediakan oleh peneliti. Pernyataan tertutup akan membantu responden untuk menjawab dengan cepat, dan juga memudahkan peneliti dalam melakukan analisis data terhadap seluruh angket yang telah terkumpul.

Kuesioner yang berisi pernyataan pada penelitian ini akan dibuat berdasarkan indikator dari variabel Motivasi (X_1), Sikap (X_2), Minat (X_3) dan Keputusan Memilih (Y). Berikut adalah tabel mengenai instrumen penelitian, yaitu:

Tabel 3.4
Instrumen Penelitian

No	Variabel	Indikator	Pernyataan
1	2	3	4
		1. Kebutuhan	Jurusan pilihan saya sesuai dengan apa yang saya butuhkan. Saya memilih jurusan ini karena hal itu merupakan cita-cita saya
		2. Manfaat	Kompetensi yang dihasilkan jurusan ini sesuai dengan harapan di masa depan . Lulus di jurusan ini memiliki harapan dapat memperoleh pekerjaan dengan mudah dan sesuai dengan bidang saya.
		3. Kemauan sendiri (Herminarto Sofyan & Hamzah B.Uno dalam Rina) ⁵²	Saya memilih jurusan ini atas kemauan sendiri.

⁵²Rina Isnaeni, Pengaruh Motivasi, Kelompok Referensi, Dan Biaya Pendidikan Terhadap Keputusan Mahasiswa Dalam Menempuh Pendidikan Pada Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, Skripsi (Yogyakarta : Universitas Negeri Yogyakarta)

1	2	3	4
2	Sikap (X2)	1. <i>Cognitive component</i>	Saya tertarik dengan keilmuan yang diajarkan pada jurusan ini. Saya memilih jurusan tersebut karena termasuk jurusan favorit
		2. <i>Affective component</i>	Saya tertarik dengan keilmuan yang diajarkan pada jurusan ini.
		3. <i>Behavioral component</i> (Kothler dan Armstrong) ⁵³	Saya memilih jurusan ini, karena banyak teman saya yang memilih jurusan ini.
			Saya memilih jurusan ini, karena adanya dorongan dari orang tua saya.
3	Minat (X3)	1. Kognisi	Menurut saya jurusan ini cukup unggul, diantara jurusan yang lain. Hal ini yang membuat saya untuk memilih jurusan ini
		2. Konasi	Dibanding jurusan pendidikan lain, jurusan ini lebih sesuai dengan minat saya.
		3. Emosi (Menurut Abu Ahmadi) ⁵⁴	Saya merasa senang dengan mata kuliah yang terdapat dalam jurusan yang saya pilih
4	Keputusan Memilih (Y)	1. Identifikasi kebutuhan	Saya memang membutuhkan pendidikan tingkat S1 untuk masa depan
		2. Informasi	Saya mencari informasi seba-nyak mungkin tentang jurusan-jurusan tersebut
		3. evaluasi alternative	Saya mempetimbangkan kompe-tensi masing-masing jurusan dengan jurusan lainnya sebelum memutu-skan kuliah dimana.
		4. Keputusan	Saya memutuskan untuk memilih jurusan tersebut setelah menda-patkan informasi yang cukup.
		5. perilaku pasca keputusan (Menurut Philip Kotler & Armstrong, Gray, dalam Rina) ⁵⁵	Saya memutuskan untuk memilih jurusan tersebut karena sesuai dengan apa yang saya harapkan.

⁵³ <http://www.pendidikanekonomi.com/2013/01/sikap-konsumen.html> di akses pada 8 Desember 2017 pukul 11.26 (WITA).

⁵⁴ <http://perpuskampus.com/pengertian-dan-indikator-minat/> diakses pada 10 januari 2018 pukul 21:54

⁵⁵ Rina Isnaeni, Pengaruh Motivasi, Kelompok Referensi, Dan Biaya Pendidikan Terhadap Keputusan Mahasiswa Dalam Menempuh Pendidikan Pada Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, Skripsi (Yogyakarta : Universitas Negeri Yogyakarta)

F. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

1. Uji Validitas dan Reliabilitas

- a. Uji validitas digunakan untuk mengetahui apakah ada pertanyaan-pertanyaan pada kuesioner yang harus dibuang atau diganti karena dianggap tidak relevan.⁵⁶ Instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data (mengukur) itu valid. Valid berarti “instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur.”⁵⁷ Pengujiannya dilakukan secara statistik, yang dapat dilakukan secara manual atau dukungan komputer, misalnya melalui bantuan paket komputer SPSS.
- b. Uji reliabilitas berguna “untuk menetapkan apakah instrumen yang dalam hal ini kuesioner dapat digunakan lebih dari satu kali, paling tidak oleh responden yang sama.”⁵⁸ Instrumen yang reliabel adalah “instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur obyek yang sama, akan menghasilkan data yang sama.”⁵⁹

2. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Penggunaan statistik mensyaratkan bahwa data setiap variabel yang akan dianalisis haruslah berdistribusi normal. Oleh karena itu, sebelum melakukan pengujian hipotesis maka terlebih dulu akan dilakukan pengujian normalitas data. “Suatu variabel dikatakan normal jika gambar distribusi dengan titik-titik data

⁵⁶ Husein Umar. (2014), h. 166

⁵⁷ Sugiyono. *Metode Penelitian Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2012), h. 172

⁵⁸ Husein Umar. (2014), h. 168-169

⁵⁹ Sugiyono. (2012), h. 172-173

yang menyebar disekitar garis diagonal dan penyebaran titik-titik data searah mengikuti garis diagonal.”⁶⁰

b. Uji Multikolineritas

Uji multikolineritas untuk “mengetahui apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi (kemiripan) antarvariabel indeviden.”⁶¹ Kemiripan antar variabel indeviden akan mengakibatkan korelasi yang sangat kuat. Selain itu untuk uji ini juga menghindari kebiasaan dalam proses pengambilan keputusan mengenai pengaruh pada uji parsial pada masing-masing variabel indeviden terhadap variabel devenden. “Jika VIF yang dihasilkan diantara 1-10 maka tidak terjadi multikolineritas.”⁶²

c. Uji Heterokedastisitas

“Uji heterokedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamata kepengamatan lain.”⁶³ Cara memprediksi ada tidaknya heterokedastisitas pada suatu model dapat dilihat dari pola gambar *Scatterplot model* tersebut. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heterokedastisitas. “Analisis pada gambar *scatterplot* yang menyatakan model regresi linear berganda tidak terdapat heterokedastisitas jika :”⁶⁴

1. Titik-titik data menyebar di atas dan di bawah atau disekitar angka 0
2. Titik-titik data tidak mengumpul hanya di atas atau di bawah saja

⁶⁰ Bhuono Agung Nugroho, (2005), h. 57.

⁶¹ Husein Umar.(2014), h. 177

⁶² Wiratna Sujarweni. *SPSS untuk penelitian*. (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014), h. 185

⁶³ Husein Umar. (2014), h. 177

⁶⁴ Purbaya Budi. *Santoso, Analisis Statistik dengan Microsoft excel & SPSS*, h. 242

3. Penyebaran titik-titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang melebar kemudian menyempit dan menyebar kembali.
4. Penyebaran titik-titik data sebaiknya tidak berpola.

3. Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi bertujuan untuk menguji hubungan pengaruh antar satu variabel terhadap variabel lain, dengan model persamaan sebagai berikut:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Keterangan:

Y = Keputusan Memilih

β_0 = Konstanta

X_1 = Motivasi

X_2 = Sikap

X_3 = Minat

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ = Koefisien Regresi

e = *error*

4. Pengujian Hipotesis

a. Koefisien Korelasi (r)

Koefisien korelasi merupakan nilai yang digunakan untuk mengukur kekuatan atau keeratan suatu hubungan antarvariabel. Keeratan korelasi dapat dikelompokkan sebagai berikut:

1. 0,00 sampai dengan 0,20 berarti korelasi memiliki keeratan sangat lemah.
2. 0,21 sampai dengan 0,40 berarti korelasi memiliki keeratan lemah.
3. 0,41 sampai dengan 0,70 berarti korelasi memiliki keeratan kuat.
4. 0,71 sampai dengan 0,90 berarti korelasi memiliki keeratan sangat kuat.⁶⁵

b. Koefisien determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen menjelaskan variabel dependen. Nilai *R square* dikatakan baik jika di atas 0,5 karena nilai *R square* berkisar antara 0-1.⁶⁶

c. Uji parsial atau uji t

Uji t digunakan untuk mengukur seberapa jauh variabel bebas secara individual dalam menerangkan variabel terikat. Jika nilai t-hitung > t-tabel maka dapat dinyatakan bahwa variabel bebas secara individual berpengaruh positif terhadap variabel terikat. Jika “nilai signifikansi $t < 0,05$ maka dapat dinyatakan bahwa variabel bebas secara individual berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.”⁶⁷

⁶⁵ Bhuono Agung Nugroho, *Strategi Jitu: Memilih metode statistik penelitian dengan SPSS*, h.35 dalam Nurul Insani Nasir. *Pengaruh Kepuasan dan Kepercayaan Terhadap Loyalitas Nasabah Tabungan Britama pada PT. Bank Rakyat Indonesia* (Persero) Tbk. Cabang Panakkukang makassar (skripsi Manajemen, 2014) h.42

⁶⁶ Bhuono Agung Nugroho, *Strategi Jitu: Memilih metode statistik penelitian dengan SPSS*, h.50-51 dalam Nurul Insani Nasir. *Pengaruh Kepuasan dan Kepercayaan Terhadap Loyalitas Nasabah Tabungan Britama pada PT. Bank Rakyat Indonesia* (Persero) Tbk. Cabang Panakkukang makassar (skripsi Manajemen, 2014) h.43

⁶⁷ Widarjono, Agus. (2005), h. 177-182

d. Analisis Jalur (Uji Moderating)

Variabel Moderating adalah variabel independen yang akan memperkuat atau memperlemah hubungan antara variabel independen lainnya terhadap variabel dependen. Penelitian menggunakan uji moderating dengan metode uji selisih mutlak yaitu digunakan untuk menguji moderasi dengan menggunakan model selisih dari variable independen, dengan rumusnya:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3|X_1 - X_2| + e$$



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar atau UIN Alauddin adalah Perguruan Tinggi Islam Negeri yang berada di Makassar. Penamaan UIN di Makassar dengan Alauddin diambil dari nama raja Kesultanan Gowa yang pertama memeluk Islam dan menerima agama Islam sebagai agama kerajaan.

1. Sejarah UIN Alauddin Makassar

Sejarah perkembangan Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, yang dulu Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Alauddin Makassar melalui beberapa fase yaitu:

a. Fase tahun 1962 sd 1965

Pada mulanya IAIN Alauddin Makassar yang kini menjadi UIN Alauddin Makassar berstatus Fakultas Cabang dari IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, atas desakan Rakyat dan Pemerintah Daerah Sulawesi Selatan serta atas persetujuan Rektor IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, Menteri Agama Republik Indonesia mengeluarkan Keputusan Nomor 75 tanggal 17 Oktober 1962 tentang penegerian Fakultas Syari'ah UMI menjadi Fakultas Syariah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Cabang Makassar pada tanggal 10 November 1962. Kemudian menyusul penegerian Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Cabang Makassar pada tanggal 11 November 1964 dengan keputusan Menteri Agama Nomor 91 tanggal 7 November 1964. Kemudian menyusul penegerian Fakultas

Ushuluddin IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta Cabang Makassar pada tanggal 28 Oktober 1965 dengan keputusan Menteri Agama Nomor 77 tanggal 28 Oktober 1965.

b. Fase tahun 1965 s.d 2005

Dengan mempertimbangkan dukungan dan hasrat yang besar dari rakyat dan Pemerintah daerah Sulawesi Selatan terhadap pendidikan dan pengajaran agama Islam tingkat Universitas, serta landasan hukum peraturan Presiden Nomor 27 tahun 1963 yang antara lain menyatakan bahwa dengan sekurang-kurangnya tiga jenis fakultas IAIN dapat digabung menjadi satu institut tersendiri sedang tiga fakultas dimaksud telah ada di Makassar, yakni Fakultas Syari'ah, Fakultas Tarbiyah dan Fakultas Ushuluddin, maka mulai tanggal 10 November 1965 berstatus mandiri dengan nama Institut Agama Islam Negeri Al-Jami'ah al-Islamiyah al-Hukumiyah di Makassar dengan Keputusan Menteri Agama Nomor 79 tanggal 28 Oktober 1965.

Penamaan IAIN di Makassar dengan Alauddin diambil dari nama raja Kerajaan Gowa yang pertama memeluk agama Islam dan memiliki latar belakang sejarah pengembangan Islam pada masa silam. Ide pemberian nama "Alauddin" kepada IAIN yang berpusat di Makassar tersebut, mula pertama dicetuskan oleh para pendiri IAIN Alauddin, di antaranya adalah Andi Pangeran Daeng Rani, turunan dari Sultan Alauddin, yang juga mantan Gubernur Sulawesi Selatan, dan Ahmad Makkarasusu Amansyah Daeng Ilau, ahli sejarah Makassar.

Pada fase itu, IAIN Alauddin yang semula hanya memiliki tiga buah Fakultas, berkembang menjadi lima buah Fakultas ditandai dengan berdirinya

Fakultas Adab, disusul Fakultas Dakwah, kemudian disusul pendirian Program Pascasarjana (PPs).

c. Fase Tahun 2005 s.d sekarang

Atas prakarsa pimpinan IAIN Alauddin periode 2002-2006 dan atas dukungan civitas Akademika dan Senat IAIN Alauddin serta Gubernur Sulawesi Selatan, maka diusulkanlah konversi IAIN Alauddin Makassar menjadi UIN Alauddin Makassar kepada Presiden R.I melalui Menteri Agama R.I dan Menteri Pendidikan Nasional R.I. Mulai 10 Oktober 2005 Status Kelembagaan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Alauddin Makassar berubah menjadi (UIN) Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar berdasarkan Peraturan Presiden (Perpres) Republik Indonesia No 57 tahun 2005 tanggal 10 oktober 2005 yang ditandai dengan peresmian penandatanganan prasasti oleh Presiden RI Bapak Susilo Bambang Yudhoyono pada tanggal 4 Desember 2005 di Makassar.

Dalam perubahan status kelembagaan dari Institut ke Universitas, UIN Alauddin Makassar mengalami perkembangan dari lima buah Fakultas menjadi delapan buah Fakultas dan satu buah Program Pascasarjana (PPs) berdasarkan Peraturan Menteri Agama RI Nomor 1 tahun 2006 tanggal 16 Maret 2006, yaitu:

- 1) Fakultas Syariah dan Hukum
- 2) Fakultas Tarbiyah dan Keguruan
- 3) Fakultas Ushuluddin dan Filsafat
- 4) Fakultas Adab dan Humaniora
- 5) Fakultas Dakwah dan Komunikasi
- 6) Fakultas Sains dan Teknologi

- 7) Fakultas Kedokteran dan Ilmu Kesehatan
- 8) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
- 9) Program Pascasarjana, Magister (S2), Doktor (S3).⁶⁹

2. Visi Misi dan Tujuan UIN Alauddin Makassar

a. Visi

Pusat Pencerahan dan Transformasi Ipteks Berbasis Peradaban Islam.

b. Misi

- 1) Menciptakan atmosfir akademik yang representative bagi peningkatan mutu Perguruan Tinggi dan kualitas bermasyarakat.
- 2) Menyelenggarakan kegiatan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat yang merefleksikan kemampuan integrasi antara nilai ajaran Islam dengan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni (Ipteks).
- 3) Mewujudkan universitas yang mandiri, berkarakter, bertatakelola baik, dan berdaya saing menuju universal riset dengan mengembangkan nilai spritual dan tradisi keilmuan.

c. Tujuan

- 1) Menghasilkan produk intelektual yang bermanfaat dan terbangunnya potensi insane yang kuat dengan pertimbangan kearifan lokal.
- 2) Terwujudnya kampus sebagai pusat pendidikan penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat yang berbasis integrasi keilmuan.

⁶⁹<http://www.uin-alauddin.ac.id>(diakses pada hari jumat, 27 Maret 2018, pukul 16:40 WITA)

- 3) Terciptanya sistem manajemen, kepemimpinan, dan kelembagaan yang sehat serta terwujudnya tata ruang, lingkungan, dan iklim kampus yang islami.
- 4) Terwujudnya jejaring kerjasama dengan lembaga lokal, nasional, dan internasional.⁷⁰

B. Gambaran Penelitian

1. Karakteristik Responden

Terdapat 2 karakteristik responden yang dimasukkan dalam penelitian ini, yaitu umur dan jenis kelamin

a. Umur

Tabel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

No	Umur	Jumlah	Persentase
1	17-20 Tahun	154	45,7 %
2	21-23 Tahun	197	47,2 %
3	24-26 Tahun	42	7,6 %
Jumlah		393	100 %

Sumber: Data primer yang diolah (2017)

Berdasarkan tabel 4.5, dapat diidentifikasi bahwa responden dalam penelitian ini berumur 17-20 tahun yaitu berjumlah 154 responden atau sebesar 45,7%. Kemudian untuk responden yang berumur 21-23 tahun sebanyak 197 responden atau sebesar 47,2%. Terakhir, untuk responden yang berumur 24-26 tahun sebanyak 42 atau sebesar 7,6%,

⁷⁰<http://www.uin-alaudidin.ac.id>(diakses pada hari jumat, 27 Maret 2018, pukul 16:40 WITA)

2. Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif bertujuan untuk melihat distribusi data dari variabel yang digunakan dalam penelitian ini.

a. Analisis Statistik Deskriptif Variabel

Deskripsi variabel dari 393 responden dalam penelitian dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.6
Hasil Analisis Statistik Deskriptif
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Sum	Mean	Std. Deviation
Motivasi	393	11	25	8021	20.41	4.076
Sikap	393	10	25	8247	20.98	2.964
Minat	393	4	15	5072	12.91	2.021
Keputusan	393	11	25	8305	21.13	3.657
Valid N (listwise)	393					

Sumber: Output SPSS 21(2018)

Berdasarkan tabel 4.6 hasil analisis dengan menggunakan statistik deskriptif terhadap motivasi menunjukkan nilai minimum sebesar 11, nilai maksimum sebesar 25, mean sebesar 20,41 dengan standar deviasi sebesar 4.076. Variabel sikap menunjukkan nilai minimum sebesar 10, nilai maksimum sebesar 25, mean sebesar 20,98 dengan standar deviasi sebesar 2,964. Variabel minat menunjukkan nilai minimum sebesar 4, nilai maksimum sebesar 15, mean sebesar 12,91 dengan standar deviasi sebesar 2.021. Sementara untuk variabel keputusan memilih menunjukkan nilai minimum sebesar 11, nilai maksimum sebesar 25, mean sebesar 21,13 dengan standar deviasi sebesar 3,657.

Berdasarkan tabel 4.15 diatas dapat disimpulkan bahwa nilai mean tertinggi berada pada variabel Motivasi yaitu sebesar 20,41, sedangkan yang

terendah adalah variabel minat yaitu 12,91. Untuk standar deviasi tertinggi berada pada variabel motivasi yaitu 4.076 dan yang terendah adalah variabel minat yaitu 2.021.

b. Analisis Statistik Deskriptif Pernyataan

Variabel yang diteliti dalam penelitian ini adalah motivasi, sikap, minat dan keputusan memilih. Distribusi frekuensi atas jawaban responden dari hasil tabulasi skor data. Berdasarkan rumus yang digunakan yaitu :

$$C = \frac{5 - 1}{5} = 0.8$$

Hasil perhitungan rentang skala menunjukkan nilai 0,8, dengan demikian rentang skala 0,8 tersebut dapat dijelaskan nilai numeriknya sebagai berikut:

Tabel 4.7
Ikhtisar Rentang Skala Variabel

Rentang	Motivasi	Sikap	Minat	Keputusan Memilih
$1 \leq X < 1,80$	SR	RS	SR	SR
$1,80 \leq X < 2,60$	R	R	R	R
$2,61 \leq X < 3,40$	S	S	S	S
$3,41 \leq X < 4,20$	T	T	T	T
$4,21 \leq X < 5$	ST	ST	ST	ST

Keterangan : SR : Sangat Rendah T : Tinggi

R : Rendah

ST : Sangat Tinggi

S : Sedang

1. Analisis Statistik Deskriptif Variabel Motivasi (X1)

Analisa deskripsi terhadap variabel motivasi terdiri dari 5 item pernyataan akan dilakukan dari hasil pernyataan responden mengenai. Nilai rata-rata hasil pernyataan responden dapat dilihat hasilnya sebagai berikut:

Tabel 4.8
Deskripsi Item Pernyataan Variabel Motivasi

Jawaban responden		STS	TS	S	SS	Total	Rata-rata	ket
Bobot		1	2	4	5			
Motivasi_1	F	8	45	164	176	393	4,16	T
	Skor	8	90	656	880	1.634		
	%	8%	45%	164%	176%	393%		
Motivasi_2	F	16	71	161	145	393	3,89	T
	Skor	16	142	644	725	1.527		
	%	16%	71%	161%	145%	393%		
Motivasi_3	F	-	54	142	197	393	4,23	ST
	Skor	-	108	568	985	1.661		
	%	-	54%	142%	197%	393%		
Motivasi_4	F	7	55	165	166	393	4,09	T
	Skor	7	110	668	830	1.607		
	%	7%	55%	167%	166%	393%		
Motivasi_5	F	24	50	127	192	393	4,05	T
	Skor	24	100	508	960	1.592		
	%	24%	50%	127%	192%	393%		
Rata-rata keseluruhan							4,08	T

Sumber: data primer yang diolah (2018)

Dari Tabel 4.8 dapat diketahui bahwa dari 393 orang responden yang diteliti, secara umum persepsi responden terhadap item-item pernyataan pada motivasi berada pada daerah tinggi dengan skor 4,08. Hal ini berarti bahwa responden memberikan persepsi yang cukup baik terhadap motivasi. Pada variabel motivasi, terlihat bahwa nilai indeks tertinggi sebesar 4,23 terdapat pada item 3, di mana auditor menganggap bahwa kompetensi yang dihasilkan jurusan ini sesuai dengan harapan dimasa depan.

2. Analisis Statistik Deskriptif Variabel Sikap (X2)

Analisa deskriptif terhadap variabel sikap terdiri dari 5 item pernyataan akan dilakukan dari hasil pernyataan responden mengenai sikap. Nilai rata-rata hasil pernyataan responden dapat dilihat hasilnya sebagai berikut:

Tabel 4.9
Deskripsi Item Pernyataan Variabel Sikap

Jawaban responden		STS	TS	S	SS	Total	Rata-rata	ket
Bobot		1	2	4	5			
Sikap_1	F	-	20	221	152	393	4,28	ST
	Skor	-	40	884	760	1,684		
	%	-	20%	221%	152%	393%		
Sikap_2	F	2	32	210	149	393	4,20	T
	Skor	2	64	840	745	1,651		
	%	2%	32%	210%	149%	393%		
Sikap_3	F	-	48	191	154	393	4,15	T
	Skor	-	96	764	770	1,630		
	%	-	48%	191%	154%	393%		
Sikap_4	F	10	28	215	140	393	4,14	T
	Skor	10	56	860	700	1,626		
	%	10%	28%	215%	140%	393%		
Sikap_5	F	2	26	223	142	393	4,21	ST
	Skor	2	52	892	710	1,656		
	%	2%	26%	223%	142%	393%		
Rata-rata keseluruhan							4,19	T

Sumber: data primer yang diolah (2018)

Dari Tabel 4.9 dapat diketahui bahwa dari 393 orang responden yang diteliti, secara umum persepsi responden terhadap item-item pernyataan pada sikap berada pada daerah tinggi dengan skor 4,19. Hal ini berarti bahwa responden memberikan persepsi yang cukup baik terhadap sikap. Pada variabel sikap, terlihat bahwa nilai indeks tertinggi sebesar 4,28 terdapat pada item 1, di mana auditor menganggap bahwa jurusan mereka merupakan jurusan terbaik.

3. Analisis Statistik Deskriptif Variabel Minat (X3)

Analisa deskriptif terhadap variabel minat terdiri dari 3 item pernyataan akan dilakukan dari hasil pernyataan responden mengenai sikap. Nilai rata-rata hasil pernyataan responden dapat dilihat hasilnya sebagai berikut:

Tabel 4.10
Deskripsi Item Pernyataan Variabel Minat

Jawaban responden		STS	TS	S	SS	Total	Rata-rata	ket
Bobot		1	2	4	5			
Minat_1	F	2	33	174	184	393	4,28	ST
	Skor	2	66	696	920	1,684		
	%	2%	33%	174%	184%	393%		
Minat_2	F	-	35	152	206	393	4,35	ST
	Skor	-	70	608	1,030	1,708		
	%	-	35%	152%	206%	393%		
Minat_3	F	2	34	175	182	393	4,27	ST
	Skor	2	68	700	910	1,680		
	%	2%	34%	175%	182%	393%		
Rata-rata keseluruhan							4,30	ST

Sumber: data primer yang diolah (2018)

Dari Tabel 4.10 dapat diketahui bahwa dari 393 orang responden yang diteliti, secara umum persepsi responden terhadap item-item pernyataan pada minat berada pada daerah tinggi dengan skor 4,30. Hal ini berarti bahwa responden memberikan persepsi yang cukup baik terhadap minat. Pada variabel minat, terlihat bahwa nilai indeks tertinggi sebesar 4,35 terdapat pada item 2, di mana auditor menganggap bahwa jurusan yang mereka pilih merupakan jurusan yang lebih sesuai dengan minat mereka dibanding jurusan pendidikan lain.

4. Analisis Statistik Deskriptif Variabel Keputusan Memilih (Y)

Analisa deskriptif terhadap variabel keputusan memilih terdiri dari 5 item pernyataan akan dilakukan dari hasil pernyataan responden mengenai Keputusan Memilih. Nilai rata-rata hasil pernyataan responden dapat dilihat hasilnya sebagai berikut:

Tabel 4.11
Deskripsi Item Pernyataan Variabel Keputusan Memilih

Jawaban responden		STS	TS	S	SS	Total	Rata-rata	ket
Bobot		1	2	4	5			
KM_1	F	2	55	128	208	393	4,23	ST
	Skor	2	110	512	1,0401	1,664		
	%	2%	55%	128%	208%	393%		
KM_2	F	2	49	144	198	393	4,24	ST
	Skor	2	98	576	990	1,666		
	%	2%	49%	144%	198%	393%		
KM_3	F	3	69	126	195	393	4,12	T
	Skor	3	138	504	975	1,620		
	%	3%	69%	126%	195%	393%		
KM_4	F	3	56	121	213	393	4,23	ST
	Skor	3	112	484	1,065	1,664		
	%	3%	56%	121%	213%	393%		
KM_5	F	2	53	107	231	393	4,30	ST
	Skor	2	106	428	1,155	1,691		
	%	%	%	%	%	393%		
Rata-rata keseluruhan							4,22	ST

Sumber: data primer yang diolah (2018)

Dari Tabel 4.11 dapat diketahui bahwa dari 393 orang responden yang diteliti, secara umum persepsi responden terhadap item-item pernyataan pada keputusan memilih berada pada daerah tinggi dengan skor 4,22. Hal ini berarti bahwa responden memberikan persepsi yang cukup baik terhadap keputusan memilih. Pada variabel keputusan memilih, terlihat bahwa nilai indeks tertinggi sebesar 4,30 terdapat pada item 5, di mana auditor menganggap bahwa keputusan yang mereka memilih jurusan tersebut sesuai dengan apa yang mereka harapkan.

C. Hasil dan Olah Statistik

1. Uji Validitas dan Reabilitas

a. Uji Validitas

Uji validasi adalah suatu ketepatan alat ukur tentang isi atau arti yang sebenarnya yang diukur. Dengan kata lain uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. Pengujian ini menggunakan tingkat signifikansi 5%. Adapun kriteria penilaian uji validitas, adalah:

- 1) Apabila $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ (pada taraf signifikansi 5%), maka dapat dikatakan item kuesioner tersebut valid.
- 2) Apabila $r \text{ hitung} < r \text{ tabel}$ (pada taraf signifikansi 5%), maka dapat dikatakan item kuesioner tersebut tidak valid.

Tabel 4.12
Hasil Uji Validasi

Variabel	Item	r-hitung	r-tabel	Keterangan
Motivasi	X _{1.1}	0,746	0,082	Valid
	X _{1.2}	0,816	0,082	Valid
	X _{1.3}	0,736	0,082	Valid
	X _{1.4}	0,701	0,082	Valid
	X _{1.5}	0,675	0,082	Valid
Sikap	X _{2.1}	0,609	0,082	Valid
	X _{2.2}	0,735	0,082	Valid
	X _{2.3}	0,800	0,082	Valid
	X _{2.4}	0,726	0,082	Valid
	X _{2.5}	0,625	0,082	Valid
Minat	X _{2.1}	0,714	0,082	Valid
	X _{2.2}	0,803	0,082	Valid
	X _{2.3}	0,784	0,082	Valid
Keputusan Memilih	Y _{.1}	0,659	0,082	Valid
	Y _{.2}	0,703	0,082	Valid
	Y _{.3}	0,782	0,082	Valid
	Y _{.4}	0,739	0,082	Valid
	Y _{.5}	0,585	0,082	Valid

Sumber: Data Hasil Perhitungan SPSS21.0, 2018

2. Uji Reliabilitas

Seluruh pernyataan yang disajikan dikatakan *reliable* apabila nilai *cronbach's Alpha* $> 0,60$.

Tabel 4.13
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>N Of Items</i>
Motivasi (X_1)	0,783	5
Sikap (X_2)	0,743	5
Minat (X_3)	0,650	3
Keputusan Pembelian (Y)	0,732	5

Sumber: Lampiran output SPSS 21.0, 2018

Hasil *output* SPSS 21.0 pada tabel 4.13 di atas menunjukkan bahwa *cronbach's Alpha* variabel (X_1) $0,783 > 0,60$ dan variabel (X_2) $0,743 > 0,60$ dan Variabel (X_3) $0,650 > 0,60$ serta variabel (Y) $0,732 > 0,60$. Hal ini berarti seluruh item dalam penelitian ini dinyatakan *reliable*.

2. Uji Asumsi Klasik

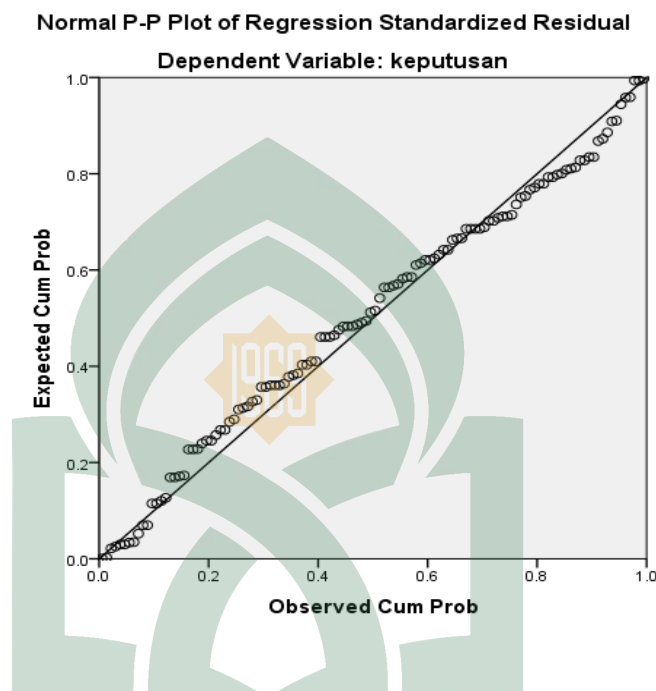
a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Model regresi yang baik akan memiliki distribusi data normal atau penyebaran data statistik pada sumbu diagonal dari grafik distribusi normal. Untuk mendeteksi normalitas dapat menggunakan analisis grafik melalui grafik normal P-P Plot. Normal atau tidaknya data dapat dilihat dengan dasar pengambilan keputusan sebagai berikut:

- 1) Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

- 2) Jika data menyebar jauh dari diagonal atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

Adapun hasil uji normalitas dapat dilihat pada gambar 4.3 berikut ini:



Berdasarkan gambar 4.3 menunjukkan bahwa data terdistribusi normal karena bentuk grafik normal tidak melenceng ke kanan atau ke kiri. Gambar 4.3 menunjukkan adanya titik-titik (data) yang tersebar di sekitar garis diagonal dan penyebaran titik-titik tersebut mengikuti arah garis diagonal. Hal ini berarti bahwa model-model regresi dalam penelitian ini memenuhi asumsi normalitas.

b. Uji Multikolineritas

Uji ini bertujuan menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel bebas. Dalam penelitian ini untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinearitas didalam model regresi dapat dilihat dari nilai

tolerance dan *Variance Inflation Factor (VIF)*, nilai *tolerance* yang besarnya diatas 0,1 dan nilai VIF dibawah 10 menunjukkan bahwa tidak ada multikolinearitas diantara variabel bebas. Hasil uji multikolinearitas dapat ditunjukkan dalam tabel 4.21 berikut ini:

Tabel 4.14
Hasil Uji Multikolinearitas
Coefficients^a

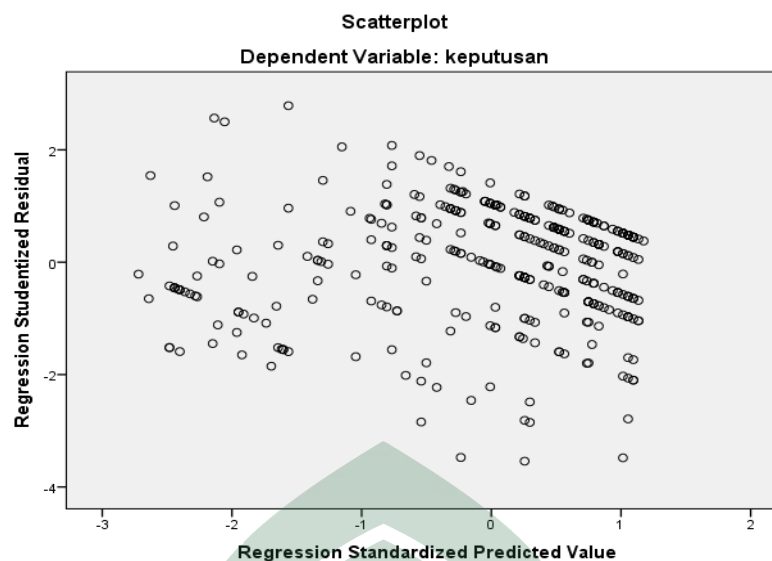
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	motivasi	.985	1.015
	sikap	.985	1.015

a. Dependent Variable: keputusan

Berdasarkan pada pengamatan tersebut, kita dapat memilih bahwa nilai *tolerance*. Pada variabel motivasi sebesar $0,985 > 0.1$ dan VIF sebesar $1.015 < 10$ yang menunjukkan bahwa pada variabel motivasi tidak terjadi masalah multikolinearitas. Pada variabel sikap memiliki nilai *tolerance* sebesar $0,985 > 0.1$ dan VIF sebesar $1.015 < 10$ yang menunjukkan bahwa pada variabel sikap tidak terjadi masalah multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada penelitian ini, digunakan metode grafik *Scatterplot*. Adapun hasil dari output program SPSS versi 21.0 dapat dilihat pada gambar 4.4 berikut ini :



Berdasarkan gambar 4.4 grafik scatterplot menunjukkan bahwa data tersebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y dan tidak terdapat adanya pola yang jelas pada penyebaran data tersebut. Hal ini berarti tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi layak digunakan untuk memprediksi keputusan memilih berdasarkan motivasi, sikap.

3. Hasil Uji Hipotesis

Teknik analisis yang digunakan untuk menguji hipotesis H₁ menggunakan analisis regresi berganda dengan meregresikan variabel independen (motivasi, sikap, dan minat) terhadap variabel dependen (keputusan memilih), sedangkan untuk menguji hipotesis H₂ menggunakan analisis moderasi dengan pendekatan absolut residual atau uji nilai selisih mutlak. Uji hipotesis ini dibantu dengan menggunakan program SPSS 21.

a. Hasil Uji Regresi Linear Berganda H_1

Pengujian hipotesis H_1 , dilakukan dengan uji regresi linear berganda pengaruh motivasi dan sikap terhadap keputusan memilih . Hasil pengujian tersebut ditampilkan sebagai berikut:

1) Uji Koefisien Determinasi

Koefisien Korelasi dilakukan untuk mengetahui kuat lemahnya hubungan antara variabel yang dianalisis. Adapun hasil korelasi dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel 4.23 berikut ini:

Tabel 4.15
Hasil uji koefisien korelasi (R)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.659 ^a	.434	.431	2.758

Berdasarkan tabel 4.15 di atas, dapat dilihat bahwa sifat korelasi (R) yang ditunjukkan adalah 0,659. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara variabel bebas yaitu motivasi dan sikap dengan variabel terikat yaitu keputusan memilih kuat karena berada di interval korelasi antara 0,41 – 0,70 berarti korelasi memiliki keeratan kuat.

2) Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 4.16
Hasil Uji Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.659 ^a	.434	.431	2.758

Koefisien determinasi bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen menjelaskan variabel dependen. Dari tabel 4.16

diketahui bahwa nilai *R Square* sebesar 0,434, hal ini berarti bahwa 43,4% yang menunjukkan bahwa keputusan memilih dipengaruhi oleh variabel motivasi, sikap Sisanya sebesar 56,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang belum diteliti dalam penelitian ini.

3) Uji t (Uji Parsial)

Tabel 4.17
Hasil Uji t (parsial)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.544	1.199		4.623	.000
	motivasi	.641	.038	.643	16.695	.000
	Sikap	.096	.048	.078	2.015	.045

Uji t atau *test of significance* digunakan untuk mengetahui apakah pengaruh satu variabel independen secara individual terhadap variabel dependen, dengan kriteria berdasarkan nilai signifikansi $<0,05$ maka variabel independen mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen dan sebaliknya, jika nilai signifikansi $>0,05$ maka variabel independen tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Berdasarkan tabel 4.17, dapat dianalisis model estimasi sebagai berikut:

$$Y = 5.544 + 0.641 X_1 + 0.096 X_2 + e \dots \dots \dots (1)$$

Nilai konstan (a) sebesar 5.544 memiliki arti jika variabel motivasi dan sikap dinyatakan konstan pada angka nol, maka keputusan memilih sebesar 5.544. Koefisien regresi variabel motivasi sebesar 0.641. Koefisien regresi yang bernilai positif ini memiliki arti jika motivasi meningkat sebesar satu satuan, maka keputusan memilih meningkat sebesar 0.641 satuan dengan asumsi variabel lainnya sama dengan nol. Koefisien regresi variabel sikap sebesar 0.096 memiliki

arti jika sikap meningkat sebesar satu satuan, maka keputusan memilih meningkat sebesar 0.096 satuan dengan asumsi variabel lainnya sama dengan nol.

a. Motivasi berpengaruh terhadap keputusan memilih (H_1)

Berdasarkan tabel 4.26 dapat dilihat variabel motivasi memiliki t hitung sebesar $16.695 > t$ tabel 1,6487 $df = n - k$, yaitu $393 - 3 = 390$ t tabel 1,6487 dan tingkat signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Variabel motivasi memiliki nilai koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,641 berarti motivasi memiliki hubungan positif dengan keputusan memilih. Hal ini berarti bahwa setiap kenaikan variabel independensi sebesar satu satuan akan menaikkan variabel keputusan memilih sebesar 0,641 satuan. Artinya semakin tinggi motivasi maka semakin tinggi pula keputusan memilih. Dengan demikian motivasi berpengaruh positif terhadap keputusan memilih. Maka hipotesis pertama dalam penelitian ini yaitu motivasi berpengaruh positif terhadap keputusan memilih diterima.

b. Sikap berpengaruh terhadap keputusan memilih (H_2)

Berdasarkan tabel variabel sikap memiliki t hitung sebesar $2.015 > t$ tabel 1,6487 dan tingkat signifikan sebesar 0,045 lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian sikap berpengaruh positif terhadap keputusan memilih. Variabel sikap memiliki koefisien regresi yang bernilai positif sebesar 0,096 yang berarti bahwa setiap kenaikan variabel sikap sebesar satu satuan akan menaikkan variabel keputusan memilih sebesar 0,096 satuan dan variabel sikap memiliki hubungan positif dengan keputusan memilih. Artinya semakin tinggi sikap maka semakin tinggi keputusan memilih. Dengan demikian variabel sikap berpengaruh positif

terhadap keputusan memilih. Maka hipotesis ke dua dalam penelitian ini yaitu sikap berpengaruh positif terhadap keputusan memilih diterima.

b. Hasil Uji Regresi Moderasi dengan Pendekatan Nilai Selisih Mutlak Terhadap Hipotesis Penelitian H3 dan H4

Pembahasan terkait pengujian hipotesis yang melibatkan variabel moderasi dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui sejauh mana kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen dengan adanya regresi linear. Hasil koefisien determinasi dapat dilihat dari tabel.

Tabel 4.18
Uji Hasil Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.681 ^a	.463	.456	2.697

Sumber : Hasil Olah SPSS 2018

Berdasarkan tabel 4.18, hasil uji koefisien determinasi, nilai R^2 (*R Square*) dari model regresi digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel beban (*independen*) menerangkan variabel terikat (*dependent*). Menunjukkan bahwa nilai R^2 (*R Square*) sebesar 0,463, hal ini berarti bahwa 46,3% yang berarti keputusan yang dapat dijelaskan oleh variabel X2_M, Zscore (sikap), X1_M, Zscore(motivasi), Sisanya sebesar 53,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang belum diteliti dalam penelitian ini.

2. Uji t (Parsial)

Tabel 4.19
Hasil Uji t (parsial)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	21.912	.280		78.199	.000
	Zscore(motivasi)	2.018	.157	.552	12.845	.000
	Zscore(sikap)	.219	.157	.060	1.401	.162
	Zscore(minat)	.304	.147	.083	2.070	.039
	X1_M	.614	.180	.146	3.420	.001
	X2_M	.185	.195	.044	.950	.343

Berdasarkan tabel 4.19 dapat dianalisis model estimasi sebagai berikut:

$$Y = 21.912 + 0,614 X1_M + 0,185 X2_M + e \dots \dots \dots (2)$$

Nilai konstanta (a) sebesar 21.912 memiliki arti jika nilai variabel motivasi, sikap, dan nilai konstan pada angka nol, maka nilai keputusan memilih adalah 21.912. Koefisien regresi yang bernilai positif ini memiliki arti jika motivasi dengan sikap meningkat satu satuan, maka keputusan memilih meningkat sebesar 0,614 satuan. Nilai koefisien moderat antara variabel motivasi dengan minat sebesar 0,614 hal ini menunjukkan jika motivasi dengan minat meningkat satu satuan, keputusan memilih maka meningkat 0,614 satuan. Nilai koefisien moderat antara variabel sikap dengan minat 0,185 hal ini menunjukkan bahwa setiap sikap dengan minat meningkat satu satuan maka keputusan memilih menurun sebesar 0,185 satuan.

a. Minat memoderasi hubungan motivasi terhadap keputusan memilih

Tabel 4.28 menunjukkan hasil uji nilai selisih mutlak variabel moderating X1_M memiliki t hitung 3,420 lebih besar dari t tabel 1,6487 df= n-

k, yaitu $393-3=390$ t tabel sebesar 1,6487 dan mempunyai tingkat signifikansi 0,001 yang lebih kecil dari 0,05 dan $\text{sig } \alpha = 0,05$. Hal ini berarti bahwa variabel minat merupakan variabel moderasi yang memperkuat atau memperlemah hubungan variabel motivasi terhadap keputusan memilih. Jadi hipotesis yang menyatakan minat memoderasi motivasi terhadap keputusan memilih diterima.

b. Minat memoderasi hubungan sikap terhadap keputusan memilih

Tabel 4.28, menunjukkan hasil uji nilai selisih mutlak variabel moderating X2_M mempunyai t hitung 0,950 lebih kecil dari t tabel 1,6487 dan tingkat signifikansi sebesar 0,343 yang lebih besar dari 0,05. Hal ini berarti bahwa variabel minat merupakan bukan variabel moderasi yang memperkuat hubungan variabel sikap terhadap keputusan memilih. Jadi hipotesis kedua yang menyatakan minat memoderasi sikap terhadap keputusan memilih ditolak.

D. Pembahasan Penelitian

1. Motivasi (X1) berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan (Y).

Hipotesis pertama (H_1) yang diajukan dalam penelitian ini yaitu pengaruh motivasi terhadap keputusan memilih. Pembuktian hipotesis tersebut dapat dilihat dari nilai signifikansi variabel motivasi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Variabel motivasi memiliki nilai koefisien regresi yang bernilai positif yaitu 0,641 menunjukkan bahwa motivasi mempunyai arah hubungan positif terhadap keputusan memilih. Artinya apabila motivasi Semakin tinggi maka semakin meningkat keputusan memilih, hal ini berarti motivasi berpengaruh positif

terhadap keputusan memilih. Hasil tersebut menunjukkan bahwa motivasi memberikan pengaruh positif terhadap keputusan memilih.

Hal ini sejalan dengan teori Hamalik (2013:161) yang mengungkapkan beberapa fungsi motivasi yaitu mendorong timbulnya suatu kelakuan atau perbuatan, artinya motivasi merupakan penggerak yang timbul dari dalam diri yang menimbulkan seseorang ingin bertindak, hal ini terwujud dalam perilaku. Perilaku inilah yang merupakan pelaksanaan dari keputusan yang telah diambil. Makin tinggi kesadaran seseorang dalam pencapaian terhadap sesuatu berarti semakin tinggi pula dorongan untuk melakukan perbuatan, dengan demikian mereka akan berusaha untuk mengambil keputusan terbaik dalam memilih jurusan agar tercapai tujuan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan pada adanya motivasi mahasiswa dengan rata-rata memberikan pernyataan setuju jika dalam memilih jurusan karena ingin mengembangkan minat dan bakat di jurusan, cita-cita ingin mendapat pekerjaan setelah lulus, mampu bersaing dengan lulusan perguruan tinggi lain, dan yakin ilmu yang dipelajari dapat dijadikan bekal hidup dimasa depan. Namun rata-rata mahasiswa tidak setuju jika dikatakan memilih jurusan karena asal-asalan saja. Dengan demikian, mahasiswa dalam memilih jurusan termotivasi oleh cita-cita, memperoleh pekerjaan yang layak, kualitas jurusan yang lebih baik dibandingkan Perguruan Tinggi lain, dan ilmu yang dipelajari di jurusan masih dibutuhkan di masyarakat.

Hasil penelitian ini, sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Bambang Riadi yang menyatakan bahwa mahasiswa memiliki motivasi yang baik

dalam memilih prodi di Jurusan Bahasa dan Seni. Hasil tersebut tentu didukung oleh pemerolehan skor yang baik pula pada tiap indikatornya, yakni indikator internal sebesar 82 (baik) dan faktor eksternal sebesar 70 (cukup baik). Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa baik secara internal maupun eksternal, mahasiswa memiliki motivasi yang kuat dalam memilih prodi di Jurusan Bahasa dan Seni. Hal-hal yang memotivasi mereka dalam memilih prodi di Jurusan Bahasa dan Seni antara lain: ingin mengembangkan minat dan bakat, cita-cita ingin menjadi guru, ingin mendapat kerjaan setelah lulus, mampu bersaing dengan lulusan perguruan tinggi lain, yakin ilmu yang dipelajari dapat dijadikan bekal hidup dimasa depan, status unila sebagai Perguruan Tinggi Negeri, adanya sertifikasi guru, dosen yang mengajar memiliki kualitas yang baik, dan kurikulum diprodi sesuai dengan dunia kerja.⁷¹

2. Sikap (X2) berpengaruh terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan (Y).

Berdasarkan hasil output SPSS, diperoleh nilai signifikansi variabel sikap sebesar 0,045 yang artinya nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi yang ditetapkan sebesar 0,05. Hal ini berarti terdapat pengaruh signifikan antara variabel sikap dengan variabel keputusan memilih sehingga hipotesis dalam

⁷¹ Bambang Riadi , Persepsi Dan Motivasi Mahasiswa Dalam Memilih Program Studi Pada Jurusan Pendidikan Bahasa Dan Seni, jurnal (Lampung : Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Lampung) h.146-147

penelitian ini diterima karena didukung oleh data penelitian dan menunjukkan bahwa sikap mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih. Dari hasil penelitian ini juga, diperoleh hasil koefisien regresi variabel sikap sebesar 0,096. Koefisien regresi sikap bertanda positif sehingga menandakan bahwa semakin tinggi sikap maka akan meningkatkan keputusan memilih.

Sikap ini dilakukan konsumen berdasarkan pandangannya terhadap produk dan proses belajar baik dari pengalaman ataupun dari yang lain. Sikap konsumen bisa merupakan sikap positif ataupun negatif terhadap produk-produk tertentu. Sikap sebagai suatu evaluasi yang menyeluruh dan memungkinkan seseorang untuk merespon dengan cara yang menguntungkan atau tidak terhadap obyek yang dinilai. Hal ini sesuai dengan teori Allport yang dikutip dalam Setiadi mengajukan definisi yang lebih luas, yaitu Sikap adalah suatu mental dan saraf sehubungan dengan kesiapan untuk menanggapi, diorganisasi melalui pengalaman dan memiliki pengaruh yang mengarahkan dan/atau dinamis terhadap perilaku.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Yan Januar Akbar dengan menyatakan bahwa jika sikap konsumen semakin baik, maka akan mengakibatkan semakin tinggi kesediaan konsumen untuk melakukan pembelian produk. Dalam penelitian ini, indikator yang digunakan untuk mengukur sikap konsumen 114 adalah model produk, kombinasi warna, striping

stiker, konsumsi bahan bakar yang irit, jenis atau varian produk. Masing-masing indikator mendapat tanggapan positif dari 100 responden yang diteliti. Hasil penelitian menunjukkan bahwa indikator dalam sikap konsumen tersebut memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Berdasarkan alasan dan tanggapan responden yang sudah dijelaskan, maka dapat disimpulkan bahwa sikap konsumen mempengaruhi konsumen secara kuat dalam keputusan pembelian sepeda motor Honda di Kota Semarang.⁷²

3. Minat (X3) dalam memoderasi pengaruh motivasi (X1) terhadap keputusan memilih (Y).

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini minat memoderasi pengaruh motivasi terhadap keputusan memilih. Pembuktian hipotesis ini tersebut dapat dilihat dari nilai signifikansi variabel $X1_M$ motivasi sebesar 0,001 lebih kecil dari 0,05, dan koefisien regresi (B) bernilai positif 0,614 artinya minat variabel moderasi yang memperkuat hubungan motivasi terhadap keputusan memilih jurusan. Hal ini berarti bahwa hipotesis ke-3 mengatakan minat dalam memoderasi hubungan motivasi terhadap keputusan memilih jurusan terbukti atau diterima.

Hal ini sejalan dengan teori Hurlock (1986) mengartikan minat sebagai sumber motivasi yang akan mengarahkan seseorang pada apa yang akan mereka lakukan bila diberi kebebasan untuk memilihnya. Bila mereka melihat sesuatu itu

⁷²Yan Januar Akbar, Analisis Pengaruh Motivasi Konsumen, Persepsi Kualitas, Dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda, Skripsi (Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang) h.113

mempunyai arti bagi dirinya maka mereka akan tertarik terhadap sesuatu itu yang pada akhirnya nanti akan menimbulkan kepuasan bagi dirinya, Analisis mengenai motivasi mahasiswa untuk memilih jurusan menunjukkan bahwa motivasi kemungkinan besar berperan dalam menentukan minat seorang mahasiswa untuk memilih jurusan. Pemilihan jurusan penting bagi mahasiswa sebab dapat memberikan kontribusi untuk menjadi seorang yang profesional. Mengingat pentingnya motivasi dari dalam diri mahasiswa terhadap minat untuk memilih jurusan. Motivasi atau dorongan merupakan gerak jiwa dan jasmani untuk berbuat sehingga motivasi tersebut merupakan suatu tenaga yang menggerakkan mahasiswa untuk berminat memilih jurusan, yang diharapkan dapat mencapai tujuan yang diinginkan mahasiswa tersebut.

Meningkatkan minat belajar mahasiswa pada jurusan yang dipilih akan memberikan efek tindakan terhadap minat belajar mahasiswa dengan memperkaya latihan-latihan cukup yang berdampak pada meningkatnya minat mahasiswa untuk memperhatikan perkuliahan. Hal ini terjadi karena banyaknya latihan-latihan tersebut mau tidak mau mahasiswa harus terlibat secara aktif dalam setiap kegiatan perkuliahan. Banyaknya latihan yang diberikan tersebut menjadikan mahasiswa harus mengikuti secara aktif karena penyelesaian latihan-latihan tersebut tidak hanya dilakukan oleh dosen melainkan juga melibatkan mahasiswa secara aktif. Strategi tersebut memang efektif untuk meningkatkan minat dan perhatian mahasiswa, namun demikian masih ada pula mahasiswa yang tetap acuh tak acuh dengan banyaknya latihan tersebut. Jika diminta untuk maju menyelesaikan soal latihan ia tidak sanggup dengan alasan tidak bisa. Terhadap

mahasiswa yang seperti ini dosen berusaha melakukan pendekatan dan meminta untuk tetap maju sambil dibimbing di depan kelas. Dengan cara tersebut ternyata juga cukup efektif untuk meningkatkan keterlibatan mahasiswa dalam kegiatan perkuliahan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sri Wahyuni Widyastuti dkk yang meneliti tentang pengaruh motivasi terhadap minat mahasiswa akuntansi untuk mengikuti pendidikan profesi akuntansi (PPAk) Hasil penelitian ini diperoleh variabel motivasi karir merupakan faktor yang paling signifikan mempengaruhi minat mahasiswa untuk mengikuti PPAk. Sedangkan untuk motivasi kualitas dan motivasi ekonomi tidak signifikan mempengaruhi minat untuk mengikuti PPAk, padahal PPAk diselenggarakan dengan tujuan untuk dapat meningkatkan kualitas seorang akuntan yang menguasai dan mempunyai keahlian dalam bidang akuntansi, dan juga dapat meningkatkan pendapatan seseorang pada saat bekerja karena dianggap bahwa setelah lulus PPAk seseorang dapat bekerja di kantor akuntan publik yang diharapkan dapat menghasilkan pendapatan yang tinggi atau besar.⁷³

⁷³ Sri Wahyuni Widyastuti dkk, Pengaruh Motivasi Terhadap Minat Mahasiswa Akuntansi Untuk Mengikuti Pendidikan Profesi Akuntansi (Ppak), skripsi (Semarang Universitas Diponegoro Semarang, 2009).

4. Minat (X3) dalam memoderasi pengaruh sikap (X2) terhadap keputusan memilih (Y).

Hasil analisis regresi moderasi dengan menggunakan pendekatan nilai selisih mutlak menunjukkan Minat memoderasi hubungan sikap terhadap keputusan memilih dengan hasil signifikan, dilihat dari uji parsial (uji-t) pada tabel 4.27, nilai signifikansi sebesar 0,343 dimana lebih besar dari 0,05 dan koefisien regresi (B) bernilai negatif yaitu 0,185. Hal ini berarti bahwa hipotesis keempat yang mengatakan minat memoderasi pengaruh sikap terhadap keputusan memilih tidak terbukti atau ditolak.

Hal ini menunjukkan bahwa indikator sikap yang terdiri dari: Sikap kognitif yaitu berfikir dimana mahasiswa yang memiliki minat untuk melakukan perilaku tertentu tetapi tidak ditentukan oleh sikapnya dalam mengambil keputusan memilih jurusan. Hal ini disebabkan mahasiswa tidak memiliki keyakinan dan pengetahuan yang diperoleh tentang apakah perilaku tersebut dapat berakibat positif atau negatif serta hal-hal yang kurang memotivasi mahasiswa yaitu lokasi universitas, pengaruh orang lain, dan fasilitas sarana dan prasarana. . Sifat afektif yaitu merefleksikan perasaan seseorang terhadap suatu obyek. Dalam hal ini, mahasiswa bertindak merefleksikan perasaannya dengan menunjukkan rasa Sikap afektif yaitu perasaan ketika mahasiswa memilih jurusan adalah berguna, menyenangkan, baik atau sebaliknya.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ulil Archam yang menyatakan bahwa sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat beli sepeda motor merek yamaha dan Nurul Huda

Menemukan bahwa sikap, norma subyektif dan kontrol perilaku mempunyai pengaruh signifikan terhadap minat memilih pada membayar zakah. Sedangkan disisi lain, hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rosmiati dkk yang menyatakan bahwa variabel sikap dan motivasi tidak berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa berwirausaha. Hal ini disebabkan karena sampel pada tahun pertama mahasiswanya belum mendapatkan ilmu kewirausahaan.⁷⁴



⁷⁴Rosmiati dkk, Sikap, Motivasi, Dan Minat Berwirausaha Mahasiswa, Jurnal (Politeknik Negeri Kupang, 2015) h.29

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor motivasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih jurusan.
2. Faktor sikap berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan memilih jurusan.
3. Faktor minat dapat memoderasi pengaruh motivasi terhadap keputusan memilih jurusan.
4. Faktor minat tidak mampu memoderasi pengaruh sikap terhadap keputusan memilih jurusan.

B. Saran

Adapun saran dari peneliti yaitu mahasiswa diharapkan agar dapat memilih jurusan sesuai dengan minatnya agar dimasa depan menjadi seorang ahli profesionalisme dibidangnya. Sedangkan untuk peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambahkan variabel lain yang dapat mempengaruhi keputusan memilih jurusan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhesesalyafriska, *Pengaruh Minat dan Motivasi Siswa Terhadap Keputusan Memilih Program Lintas Minat Ekonomi Sma N 1 Binangun Kabupaten Cilacap*, Skripsi (Semarang : Pada Universitas Negeri Semarang , 2016)
- Archam, Ulil. *Pengaruh Sikap, Norma Subyektif, & Kontrol Perilaku Persepsian Terhadap Minat Calon Mahasiswa Memilih Perguruan Tinggi Unsiq Di Wonosobo, Jawa Tengah Dengan Variabel Moderasi Religiusitas*, Jurnal (Jawa Tengah , Universitas Sains Ilmu Al-Qur'an)
- Budi Purbaya. Santoso, *Analisis Statistik dengan Microsoft excel & SPSS*.
- Crow dan Crow (1973), <http://etheses.uinmalang.ac.id/.pdf> diakses pada hari Selasa, 05 Desember 2017 pukul 20:50 WITA
- Departemen Agama RI. Al-Qur'an dan terjemahnya. (Bandung:penerbit di Ponegoro,2010)
- Dewi, Pramesti, Kharisma, “*Analisis Pengaruh Atribut Produk, Perilaku Mencari Variasi Dan Promosi Terhadap Perilaku Perpindahan Merek (Studi Kasus Pada Ex Pengguna Smartphone Merek Blackberry Di Semarang)*” (Jurnal, 2014)
- Eysenck, dkk., 1972, <https://cosynook.wordpress.com/2013/02/14/teori-minat/> diakses pada hari Senin, 04 Desember 2017 pukul 20:00 WITA
- Hadipranata (1989), <https://cosynook.wordpress.com/2013/02/14/teori-minat/> diakses pada hari Senin, 04 Desember 2017 pukul 20:50 WITA
- Hayati, Rahmah Nur. *Pengaruh Pengetahuan, Sikap Dan Motivasi Terhadap Minat Bidan Mengikuti Uji Kompetensi*, Tesis (Semarang : Universitas Diponegoro, 2007)
- <http://dataolah.blogspot.co.id/2012/07/v-behavior/defaultvmlo.html?m=1> di akses pada tanggal 8 Desember 2017, pukul 21:25 WITA
- <http://eprints.uny.ac.id/13602/3/BAB%20III.pdf> diakses pada 8 Desember 2017 pukul 20:41 WITA
- <http://www.pendidikanekonomi.com/2013/01/sikap-konsumen.html> di akses pada 8 Desember 2017 pukul 11.26 (WITA).
- <http://www.pendidikanekonomi.com/2013/01/sikap-konsumen.html> di akses pada 8 Desember 2017 pukul 11.26 AM (WITA).

<https://cosynook.wordpress.com/2013/02/14/teori-minat/> diakses pada hari Senin, 04 Desember 2017 pukul 22:30 WITA

Indrawati, Novita . “*Motivasi Dan Minat Mahasiswa Untuk Mengikuti Pendidikan Profesi Akuntansi (Ppak)*”, Jurnal (Riau : Fakultas Ekonomi Universitas, 2009).

J., Nugroho, Setiadi. *Perilaku Konsumen: Perspektif Kontemporer pada Motif, Tujuan dan Keinginan Konsumen*, Edisi Refisi (Jakarta: Prenadamedia Group, 2010)

Jogiyanto, “Sistem Informasi Keperilakuan,” (*edisi revisi; Yogyakarta: Andi Offset*)

Mappiare. (1982), <https://cosynook.wordpress.com/2013/02/14/teori-minat/> diakses pada hari Senin, 04 Desember 2017 pukul 20:30 WITA

Martini. “*Analisa faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan jurusan akuntansi sebagai tempat kuliah diperguruan tinggi*”

Moorhead dan Griffin. *Perilaku Organisasi: Manajemen Sumber Daya Manusia/Organisasi* (Jakarta: Salemba Empat, 2013).

Nanang Martono, Metode Penelitian Kuantitatif “Analisis Isi Dan Analisis Data Sekunder”.

Notoatmodjo(1993),<http://www.landasanteori.com/2015/08/pengertian-sikap-menurut-definisi-para.html> (diakses pada hari Kamis, 09 November 2017 pukul WITA)

Nugroho (1982, <https://cosynook.wordpress.com/2013/02/14/teori-minat/> diakses pada hari Senin, 04 Desember 2017 pukul 20:10 WITA

Nugroho, Bhuono Agung , *Strategi Jitu: Memilih Metode Statistik Penelitian Dengan SPSS* (Yogyakarta: Andi Offset, 2005)

Isnaeni, Rina. “*Pengaruh Motivasi, Kelompok Referensi, Dan Biaya Pendidikan Terhadap Keputusan Mahasiswa Dalam Menempuh Pendidikan Pada Jurusan Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta*”, Skripsi (Yogyakarta : Universitas Negeri Yogyakarta)

Sayyid,Setiadi. *Perilaku Konsumen; Perspektif Kontemporer Pada Motif, Tujuan, dan Keinginan Konsumen: edisi revisi* (Jakarta: prenadamedia Group)

Schiffman Leon G. and Leslie Lazar Kanuk. *Consumer Behaviour.Ninth Edition. New Jersey: Pearson Prentice Hall, 2007, h. 60* dalam Yoni Servika Wijaya, Achmad Fauzi Dh dan Sunarti, “*Pengaruh Atribut Produk Terhadap Keputusan Perpindahan Merek (Survei Pada Mahasiswa*

Fakultas Ilmu Administrasi Angkatan 2011/2012 Universitas Brawijaya Yang Beralih Merek Ke Smartphone Samsung)” (Jurnal Administrasi Bisnis Juli 2014)

Shanmugham, R., K. Ramya. “Impact of Social Factors on Individual Investor’ Trading Behaviour,” (*procedia Economics and Finance*), Volume 2.

Sudaryono. *Manajemen Pemasaran: Teori dan Implementasi* (Yogyakarta: ANDI, 2016)

Sugiyono. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, (Bandung: Alfabeta, 2014)

Sujarweni , Wiratna. *SPSS untuk penelitian*. (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2014)

Suryabrata (1981), <https://cosynook.wordpress.com/2013/02/14/teori-minat/> diakses pada hari Senin, 04 Desember 2017 pukul 20:20 WITA

suryani , Wan dan paham genting, “*faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan mahasiswa memilih fakultas ekonomi universitas islam sumatera utara al munawaroh medan*”, jurnal (sumatera utara : fakultas ekonomi universitas sumatera utara, 2013)

Umar Husein. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Edisi kedua (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2008)

Wahyuni, Dewi Urip, *Pengaruh Motivasi, Persepsi dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Merek “Honda” di Kawasan Surabaya Barat*, jurnal (Surabaya : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Fatahillah Surabaya.

Wijaya, V.S. *Pengaruh Motivasi, Persepsi, Pembelajaran, dan Sikap Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Honda Di Kawasan Kabupaten Kudus. Jurnal*. Universitas Dian Nuswantoro.

ALAUDDIN
M A K A S S A R

L

A

M

P

I

R



N

Lampiran I

KUESIONER

PENGARUH MOTIVASI DAN SIKAP TERHADAP KEPUTUSAN MAHASISWA DALAM MEMILIH JURUSAN DENGAN MINAT SEBAGAI VARIABEL MODERATING PADA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR

Kuesioner ini bertujuan untuk membantu peneliti dalam mengumpulkan data sebagai bahan penelitian. Oleh karena itu, saya selaku peneliti memohon kesediaan saudara/i untuk meluangkan waktu sejenak untuk mengisi kuesioner ini. Setiap jawaban yang diberikan sangatlah bermanfaat bagi saya dalam penelitian ini. Atas bantuan dan partisipasinya saya ucapkan terima kasih.

1. Identitas responden
Jenis kelamin : ☐ Laki-laki ☐ Perempuan
Usia : ☐ / ☐
Fakultas / Jurusan : ☐ / ☐
2. Isilah jawaban berikut ini dengan tanda *check list* (✓) untuk menggambarkan tingkat kesetujuan dan ketidaksetujuan atas setiap pernyataan berikut.

No	Pernyataan	Skor
1	Sangat Setuju	5
2	Setuju	4
3	Tidak Setuju	2
4	Sangat Tidak Setuju	1

PENGISIAN KUESIONER

No	PERNYATAAN	JAWABAN			
		SS	S	TS	STS
MOTIVASI					
1.	Jurusan pilihan saya sesuai dengan apa yang saya butuhkan				
2.	Saya memilih jurusan ini karena hal itu merupakan cita-cita saya.				
3.	Kompetensi yang dihasilkan jurusan ini sesuai dengan harapan di masa depan.				
4.	Lulus di jurusan ini memiliki harapan dapat memperoleh pekerjaan dengan mudah dan sesuai dengan bidang saya				
5.	Saya memilih jurusan ini atas kemauan sendiri.				
SIKAP					
1.	Menurut saya jurusan yang saya pilih saat ini merupakan jurusan terbaik				
2.	Saya memilih jurusan tersebut karena termasuk jurusan favorit				
3.	Saya tertarik dengan keilmuan yang diajarkan pada jurusan ini				

4.	Saya memilih jurusan ini, karena banyak teman saya yang memilih jurusan ini				
----	---	--	--	--	--

5.	Saya memilih jurusan ini, karena adanya dorongan dari orang tua saya.				
----	---	--	--	--	--

MINAT

1.	Menurut saya jurusan ini cukup unggul, diantara jurusan yang lain. Hal ini yang membuat saya untuk memilih jurusan ini.				
2.	Dibanding jurusan pendidikan lain, jurusan ini lebih sesuai dengan minat saya.				
3.	Saya merasa senang dengan mata kuliah yang terdapat dalam jurusan yang saya pilih				

KEPUTUSAN MEMILIH

1.	Saya memang membutuhkan pendidikan tingkat S1 untuk masa depan.				
2.	Saya mencari informasi sebanyak mungkin tentang jurusan-jurusan tersebut				
3.	Saya mempertimbangkan kompetensi masing-masing jurusan dengan jurusan lainnya sebelum memutuskan kuliah dimana.				
4.	Saya memutuskan untuk memilih jurusan tersebut setelah mendapatkan informasi yang cukup.				
5.	Saya memutuskan untuk memilih jurusan tersebut karena sesuai dengan apa yang saya harapkan.				

Lampiran II

Tabulasi Data Kuesioner

no	Motivasi					total	Sikap					total	Minat				total	Keputusan Memilih					
	p1	p2	p3	p4	p5		p1	p2	p3	p4	p5		p1	p2	p3	p1		p2	p3	p4	p5	total	
1	4	4	4	2	4	18	4	4	4	2	2	16	4	4	4	12	2	2	2	4	4	14	
2	2	4	2	5	2	15	2	4	4	1	2	13	5	4	2	11	2	2	4	4	5	17	
3	4	2	2	5	5	18	4	4	2	2	4	16	5	4	2	11	2	4	2	5	5	18	
4	2	4	2	2	4	14	5	2	2	4	2	15	5	5	5	15	2	2	2	5	5	16	
5	2	2	2	2	5	13	5	2	2	2	4	15	4	4	4	12	5	1	2	2	4	14	
6	4	4	5	2	2	17	5	1	4	2	4	16	5	2	5	12	2	2	4	5	5	18	
7	5	2	2	2	5	16	2	2	2	1	5	12	4	4	4	12	2	2	2	4	4	14	
8	2	2	2	5	5	16	4	4	2	2	1	13	5	5	5	15	2	2	2	1	5	12	
9	4	2	2	2	4	14	4	2	2	2	2	12	4	2	4	10	2	2	1	5	5	15	
10	2	2	2	2	5	13	2	2	2	4	4	14	5	5	5	15	2	2	2	5	5	16	
11	2	2	2	4	4	14	4	4	2	2	4	16	5	5	5	15	2	2	2	2	5	13	
12	5	1	2	2	5	15	4	2	2	1	4	13	2	4	4	10	2	2	2	2	5	13	
13	2	2	2	5	5	16	2	2	2	4	4	14	5	5	4	14	2	2	1	5	5	15	
14	2	4	2	2	4	14	5	2	2	2	4	15	5	5	5	15	2	2	2	1	5	12	
15	2	2	2	5	5	16	5	2	2	2	4	15	5	5	5	15	2	2	2	2	5	13	
16	4	2	2	2	5	15	2	2	2	4	4	14	2	4	4	10	2	2	2	1	5	12	
17	4	4	2	2	2	14	4	2	2	2	2	12	5	5	5	15	2	2	2	4	4	14	
18	2	2	2	2	4	12	4	4	2	2	4	16	5	4	4	13	2	2	2	2	5	13	
19	5	5	5	4	2	21	4	4	5	5	5	23	4	4	4	12	5	5	5	4	5	24	
20	4	2	5	5	5	21	5	5	4	4	4	22	4	4	4	12	5	5	5	5	5	25	
21	4	5	5	2	5	21	4	4	4	5	4	21	5	5	5	15	4	5	5	5	5	24	
22	5	4	5	5	4	23	4	5	5	4	4	22	5	2	4	11	5	5	5	5	5	25	
23	5	5	4	4	5	23	4	5	5	4	4	22	5	5	5	15	5	5	5	4	5	24	
24	5	5	4	4	5	23	5	4	5	5	4	23	5	5	5	15	5	5	5	4	5	24	
25	4	5	5	5	5	24	4	5	5	4	4	22	4	5	5	14	5	5	4	5	5	24	
26	4	5	5	4	5	23	5	4	5	2	5	21	4	5	4	13	5	5	4	5	5	24	

27	5	5	5	4	5	24	4	4	5	4	4	21	5	5	5	15	5	5	4	5	5	24
28	5	5	4	4	5	23	4	4	4	4	4	20	4	5	5	14	5	5	5	4	5	24
29	5	5	5	5	4	24	5	5	5	4	4	23	4	4	4	12	5	5	4	5	5	24
30	4	5	5	4	5	23	4	5	4	4	4	21	4	4	4	12	5	5	4	5	5	24
31	5	5	5	5	5	25	4	4	5	2	5	20	5	5	5	15	5	5	4	5	5	24
32	5	4	5	5	5	24	4	4	5	5	4	22	4	4	5	13	5	5	4	5	5	24
33	5	4	4	5	4	22	5	5	4	4	5	23	4	4	4	12	5	4	5	5	5	24
34	5	5	5	5	5	25	4	4	4	5	5	22	4	4	4	12	5	5	4	5	5	24
35	5	5	5	5	5	25	4	4	5	4	4	21	5	5	5	15	5	5	5	5	4	24
36	5	5	5	5	4	24	5	5	4	4	4	22	2	5	5	12	5	5	5	5	5	25
37	5	4	5	4	5	23	4	5	5	5	5	24	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
38	5	5	5	5	5	25	5	5	5	4	4	23	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
39	5	5	5	4	4	23	5	4	5	4	4	22	4	4	4	12	5	5	5	5	5	25
40	5	5	4	5	5	24	4	5	4	5	5	23	5	5	5	15	5	5	4	5	5	24
41	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	5	21	5	5	5	15	4	5	5	5	5	24
42	5	5	5	4	4	23	5	4	5	4	5	23	4	4	4	12	5	5	4	5	5	24
43	5	4	5	4	5	23	4	4	4	5	4	21	5	5	4	14	5	5	5	5	5	25
44	4	5	5	5	5	24	4	4	4	4	4	20	4	5	2	11	5	4	5	5	5	24
45	4	4	4	4	5	21	4	4	5	5	4	22	4	5	5	14	5	5	4	5	5	24
46	5	4	4	4	5	22	4	4	5	5	5	23	4	4	4	12	5	4	5	5	5	24
47	5	5	5	5	2	22	4	4	4	4	5	21	5	4	2	11	5	4	5	5	5	24
48	4	5	4	4	4	21	4	4	4	4	5	21	5	4	2	11	4	5	5	5	5	24
49	4	4	5	4	4	21	4	5	4	5	5	23	5	5	5	15	5	4	4	5	4	22
50	4	2	2	2	1	11	4	5	4	4	4	21	4	4	4	12	4	4	4	5	4	21
51	2	2	4	2	2	12	4	5	5	5	5	24	5	5	5	15	5	5	4	5	5	24
52	4	4	4	4	5	21	5	4	5	5	5	24	4	4	4	12	5	5	5	4	5	24
53	5	4	5	4	5	23	4	5	5	4	4	22	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
54	1	2	4	4	1	12	5	5	5	4	5	24	4	2	4	10	4	5	5	5	5	24
55	5	5	4	5	5	24	4	5	4	5	4	22	5	5	5	15	4	5	5	5	5	24
56	5	5	5	5	5	25	5	5	4	4	5	23	5	5	5	15	5	5	4	5	5	24
57	2	1	2	2	5	12	5	4	5	5	4	23	2	4	4	10	4	5	5	5	5	24
58	4	4	4	5	5	22	4	4	4	4	4	20	5	5	4	14	5	5	5	5	5	25

59	2	4	2	1	4	13	5	5	4	5	5	24	5	5	5	15	4	5	5	5	5	24
60	5	5	5	5	5	25	5	4	4	5	4	22	5	5	5	15	5	5	4	5	5	24
61	4	4	4	4	4	20	4	4	5	5	5	23	2	4	4	10	5	5	4	5	5	24
62	5	5	5	5	4	24	5	5	4	4	4	22	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
63	5	5	5	5	4	24	4	4	5	5	5	23	5	4	4	13	5	5	5	5	5	25
64	5	5	5	4	5	24	5	5	4	4	4	22	4	4	4	12	5	5	5	5	5	25
65	4	2	4	4	4	18	4	4	4	5	4	21	4	4	4	12	5	5	5	4	5	24
66	4	1	5	4	1	15	4	5	5	4	5	23	5	5	5	15	2	5	4	5	5	21
67	5	4	4	5	4	22	5	4	4	4	4	21	5	2	4	11	4	2	4	4	4	18
68	5	5	5	5	5	25	4	5	5	5	4	23	5	5	5	15	5	5	4	5	5	24
69	2	5	5	5	5	22	4	4	4	5	5	22	5	5	5	15	4	5	4	5	5	23
70	5	5	5	5	5	25	5	5	4	4	4	22	4	5	5	14	4	5	5	5	5	24
71	4	5	4	4	5	22	4	4	5	4	5	22	4	5	4	13	5	5	5	4	5	24
72	5	5	5	5	5	25	5	4	4	4	5	22	5	5	5	15	5	4	5	5	5	24
73	5	5	5	5	5	25	4	5	5	5	4	23	4	5	5	14	5	4	5	5	5	24
74	4	4	5	2	5	20	4	4	4	5	4	21	4	4	4	12	5	5	5	5	5	25
75	4	4	5	2	5	20	5	5	4	4	5	23	4	4	4	12	5	4	5	5	5	24
76	2	4	5	5	5	21	5	5	5	5	4	24	5	5	5	15	5	5	5	5	4	24
77	5	4	4	4	5	22	5	4	4	4	4	21	4	4	5	13	5	5	5	5	5	25
78	5	4	5	5	4	23	4	4	4	5	5	22	4	4	4	12	5	4	5	5	5	24
79	4	4	4	5	5	22	4	5	4	5	4	22	4	4	4	12	5	5	5	4	5	24
80	4	4	4	4	2	18	5	5	4	5	5	24	5	5	5	15	4	5	5	5	5	24
81	5	5	5	5	4	24	5	4	5	5	4	23	2	5	5	12	5	4	5	5	5	24
82	5	4	5	4	4	22	4	4	4	4	4	20	4	5	5	14	5	4	5	5	5	24
83	4	2	2	4	2	14	5	5	4	5	5	24	5	5	5	15	5	5	5	5	4	24
84	4	4	4	4	2	18	5	4	4	5	4	22	4	4	4	12	4	5	5	5	5	24
85	4	2	4	5	4	19	4	4	5	5	5	23	5	5	5	15	5	4	5	5	5	24
86	4	2	4	4	2	16	5	5	5	4	4	23	4	2	4	10	5	4	5	5	5	24
87	4	4	4	4	4	20	4	4	5	5	4	22	4	4	4	12	5	4	5	5	5	24
88	5	4	5	4	5	23	5	5	4	4	5	23	5	5	4	14	5	4	5	5	5	24
89	4	5	5	5	4	23	5	5	4	5	5	24	4	5	2	11	5	5	4	5	5	24
90	5	5	5	5	5	25	4	5	5	5	4	23	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25

91	5	4	5	2	2	18	4	5	5	4	5	23	4	4	4	12	2	4	2	5	2	15
92	4	4	4	4	2	18	5	4	5	5	4	23	5	4	2	11	4	4	2	5	4	19
93	4	2	5	4	4	19	4	5	5	4	5	23	5	4	2	11	2	2	4	5	2	15
94	4	4	4	2	2	16	5	4	4	5	4	22	5	5	5	15	5	2	4	2	5	18
95	2	4	4	2	4	16	4	5	5	4	4	22	4	4	4	12	5	2	4	2	4	17
96	2	4	4	4	4	18	4	4	4	4	5	21	5	5	5	15	2	5	5	4	5	21
97	4	4	4	4	5	21	5	5	5	4	4	23	4	4	4	12	4	5	5	5	5	24
98	4	2	2	4	4	16	5	4	4	4	4	21	5	5	5	15	4	4	4	2	2	16
99	1	2	4	4	1	12	5	4	5	5	5	24	4	2	4	10	2	4	2	4	2	14
100	2	5	4	2	2	15	4	5	5	5	4	23	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
101	5	5	5	5	5	25	5	4	5	4	4	22	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
102	5	5	5	5	5	25	4	2	2	2	4	14	2	4	4	10	5	4	5	4	5	23
103	4	4	4	5	5	22	2	5	2	2	4	15	5	5	4	14	5	5	5	4	2	21
104	5	5	5	5	4	24	4	2	2	4	1	13	5	5	5	15	2	5	5	5	5	22
105	5	5	5	5	5	25	4	2	2	4	2	14	5	5	5	15	4	5	5	4	4	22
106	5	5	4	4	4	22	4	4	2	1	4	15	2	4	4	10	5	4	5	4	5	23
107	5	5	5	5	4	24	4	4	4	2	2	16	5	5	5	15	5	5	5	2	5	22
108	5	5	5	5	4	24	4	4	2	2	2	14	5	4	4	13	5	5	5	5	5	25
109	5	5	2	2	5	19	5	1	2	2	2	12	4	4	4	12	4	4	4	5	4	21
110	5	4	4	4	4	21	2	2	2	4	4	14	4	4	4	12	5	5	5	5	5	25
111	4	1	5	4	1	15	4	2	2	4	4	16	5	5	5	15	5	5	2	2	2	16
112	4	5	2	4	2	17	4	4	4	4	4	20	5	2	4	11	5	5	4	5	5	24
113	4	4	4	2	4	18	4	5	5	4	4	22	5	5	5	15	5	2	5	5	5	22
114	2	5	5	5	5	22	5	4	4	4	5	22	5	5	5	15	2	4	2	2	2	12
115	2	4	2	5	5	18	5	5	5	4	4	23	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
116	4	5	4	4	5	22	5	4	4	4	4	21	4	5	4	13	5	5	5	4	5	24
117	5	5	5	5	5	25	4	4	5	5	5	23	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
118	5	5	5	5	5	25	5	5	5	4	4	23	4	5	5	14	5	5	2	4	2	18
119	4	5	5	5	5	24	4	4	5	5	5	23	4	4	4	12	5	5	5	4	4	23
120	4	4	5	2	5	20	5	5	4	4	4	22	4	4	4	12	4	5	5	5	4	23
121	2	5	5	5	5	22	4	4	4	5	4	21	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
122	5	4	4	4	5	22	4	5	5	4	4	22	4	4	5	13	4	4	4	4	5	21

123	5	4	5	5	4	23	4	5	5	4	4	22	4	4	4	12	4	5	2	2	5	18
124	4	4	4	5	5	22	5	4	5	5	4	23	4	4	4	12	4	4	2	2	2	14
125	4	4	4	4	2	18	4	5	5	4	4	22	5	5	5	15	5	4	2	4	2	17
126	5	5	5	5	4	24	5	4	4	4	4	21	2	5	5	12	5	4	5	2	5	21
127	5	4	5	4	4	22	4	4	5	4	4	21	4	5	5	14	4	4	5	5	5	23
128	4	2	2	4	2	14	4	4	4	4	4	20	5	5	5	15	2	4	4	2	2	14
129	4	4	4	4	2	18	5	5	5	4	4	23	4	4	4	12	4	5	4	4	4	21
130	4	2	4	5	4	19	4	5	4	4	4	21	5	5	5	15	4	4	5	4	5	22
131	4	2	4	4	2	16	4	4	5	2	5	20	4	2	4	10	4	4	4	2	4	18
132	4	4	4	4	4	20	4	4	5	5	4	22	4	4	4	12	4	4	4	4	5	21
133	5	4	5	4	5	23	5	5	4	4	5	23	5	5	4	14	5	5	5	2	4	21
134	4	5	5	5	4	23	4	4	4	5	5	22	4	5	2	11	5	5	4	4	5	23
135	5	5	5	5	5	25	4	4	5	4	4	21	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
136	5	4	4	4	4	21	5	5	4	4	4	22	4	4	4	12	4	4	4	2	4	18
137	5	5	5	5	5	25	4	5	5	5	5	24	5	4	2	11	4	4	5	4	4	21
138	4	5	5	5	5	24	5	5	5	4	4	23	5	4	2	11	5	4	5	5	5	24
139	4	4	5	4	4	21	5	4	5	4	4	22	5	5	5	15	5	4	5	5	2	21
140	4	2	2	2	1	11	4	5	4	5	5	23	4	4	4	12	2	4	4	5	4	19
141	2	2	4	2	2	12	4	4	4	4	5	21	5	5	5	15	2	4	2	2	4	14
142	4	4	4	4	5	21	5	4	5	4	5	23	4	4	4	12	4	5	5	5	5	24
143	5	4	5	4	5	23	4	4	4	5	4	21	5	5	5	15	4	5	5	5	5	24
144	1	2	4	4	1	12	4	4	4	4	4	20	4	2	4	10	2	4	2	4	2	14
145	5	5	4	5	5	24	4	4	5	5	4	22	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
146	5	5	5	5	5	25	4	4	5	5	5	23	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
147	2	1	2	2	5	12	4	4	4	4	5	21	2	4	4	10	5	2	4	2	5	18
148	4	4	4	5	5	22	4	4	4	4	5	21	5	5	4	14	4	5	5	5	2	21
149	2	4	2	1	4	13	4	5	4	5	5	23	5	5	5	15	2	4	4	4	5	19
150	5	5	5	5	5	25	4	5	4	4	4	21	5	5	5	15	4	4	5	4	5	22
151	4	4	4	4	4	20	4	5	5	5	5	24	2	4	4	10	5	2	2	4	5	18
152	5	5	5	5	4	24	5	4	5	5	5	24	5	5	5	15	5	5	4	4	4	22
153	5	5	5	5	4	24	4	5	5	4	4	22	5	4	4	13	5	5	5	5	5	25
154	5	5	5	4	5	24	5	5	5	4	5	24	4	4	4	12	4	4	4	5	4	21

155	4	2	4	4	4	18	4	5	4	5	4	22	4	4	4	12	4	4	4	4	4	20
156	4	1	5	4	1	15	5	5	4	4	5	23	5	5	5	15	5	4	5	4	2	20
157	5	4	4	5	4	22	5	4	5	5	4	23	5	2	4	11	4	5	4	2	4	19
158	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	4	20	5	5	5	15	5	5	4	4	4	22
159	2	5	5	5	5	22	5	5	4	5	5	24	4	2	2	8	5	5	2	2	4	18
160	5	5	5	5	5	25	5	4	4	5	4	22	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
161	4	5	4	4	5	22	4	4	5	5	5	23	4	5	4	13	4	5	2	2	2	15
162	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	2	22	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
163	5	5	5	5	5	25	4	4	5	5	5	23	4	5	5	14	4	5	5	2	2	18
164	4	4	5	2	5	20	5	5	4	4	4	22	4	4	4	12	5	5	5	4	4	23
165	4	4	5	2	5	20	4	4	4	5	4	21	4	4	4	12	4	5	4	5	5	23
166	2	2	5	5	5	19	4	5	5	4	5	23	2	2	2	6	5	4	2	4	4	19
167	5	4	4	4	5	22	5	4	4	4	4	21	4	4	5	13	4	5	2	5	5	21
168	5	4	5	5	4	23	4	5	5	5	4	23	4	4	4	12	4	5	2	2	5	18
169	4	4	4	5	5	22	4	4	4	5	5	22	4	4	4	12	4	4	2	2	2	14
170	4	4	4	4	2	18	5	5	4	4	4	22	5	5	5	15	5	4	5	4	5	23
171	5	5	5	5	4	24	4	4	5	4	5	22	2	5	5	12	5	4	4	4	4	21
172	5	4	5	4	4	22	4	5	2	2	2	15	4	5	5	14	4	5	5	5	4	23
173	4	2	2	4	2	14	2	2	4	4	2	14	5	5	5	15	4	4	4	4	4	20
174	4	4	4	4	2	18	2	4	5	2	2	15	4	4	4	12	5	4	4	4	4	21
175	4	2	4	5	4	19	4	2	5	2	2	15	5	5	5	15	4	5	4	5	4	22
176	4	2	4	4	2	16	2	2	4	4	2	14	4	2	4	10	4	4	4	4	2	18
177	4	4	4	4	4	20	2	2	2	4	5	15	4	4	4	12	4	4	4	4	5	21
178	5	4	5	4	5	23	2	2	2	2	2	10	5	5	4	14	5	4	4	4	4	21
179	4	5	5	5	4	23	4	4	5	4	2	19	4	5	2	11	5	5	4	4	5	23
180	5	5	5	5	5	25	2	2	4	5	2	15	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
181	5	4	4	4	4	21	4	5	4	5	4	22	4	4	4	12	5	4	5	2	2	18
182	4	4	2	4	2	16	4	4	4	4	4	20	5	4	2	11	4	4	5	5	4	22
183	4	2	5	4	4	19	5	4	4	5	5	23	5	4	2	11	5	5	2	4	4	20
184	4	4	5	4	4	21	5	5	4	4	4	22	5	5	5	15	5	5	5	4	2	21
185	4	2	2	2	1	11	4	4	4	5	5	22	4	4	4	12	2	4	4	5	4	19
186	2	2	4	2	2	12	5	5	5	5	5	25	5	5	5	15	2	4	2	2	4	14

187	4	4	4	4	5	21	4	4	4	4	5	21	4	4	4	12	4	5	5	5	5	24
188	5	4	5	4	5	23	4	4	4	5	4	21	5	5	5	15	4	5	5	5	5	24
189	1	2	4	4	1	12	5	5	5	5	5	25	4	2	4	10	2	2	4	4	2	14
190	5	5	4	5	5	24	5	5	5	4	4	23	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
191	5	5	5	5	5	25	4	4	4	5	4	21	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
192	2	1	2	2	5	12	5	4	4	4	5	22	2	4	4	10	2	2	2	4	1	11
193	4	4	4	5	5	22	4	4	5	4	5	22	5	5	4	14	2	5	5	4	5	21
194	2	4	2	1	4	13	4	5	4	5	5	23	1	2	1	4	2	4	4	2	4	16
195	5	5	5	5	5	25	4	5	5	4	4	22	5	5	5	15	5	2	5	5	5	22
196	4	4	4	4	4	20	5	4	4	4	5	22	2	4	4	10	4	4	2	2	4	16
197	5	5	5	5	4	24	4	4	4	5	5	22	5	5	5	15	5	5	5	5	2	22
198	5	5	5	5	4	24	5	4	4	4	4	21	5	4	4	13	5	5	5	5	5	25
199	5	5	5	4	5	24	5	4	4	4	4	21	4	4	4	12	4	4	5	4	4	21
200	4	2	4	4	4	18	4	4	4	5	5	22	4	4	4	12	5	4	4	4	2	19
201	4	1	5	4	1	15	5	5	5	4	4	23	5	5	5	15	2	5	2	2	2	13
202	5	4	4	5	4	22	4	4	5	4	5	22	5	2	4	11	5	4	2	4	4	19
203	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	5	21	5	5	5	15	5	4	4	5	4	22
204	2	2	5	5	5	19	4	4	5	4	5	22	5	5	5	15	4	2	2	2	2	12
205	5	5	5	5	5	25	4	5	4	4	4	21	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
206	4	5	4	4	5	22	4	5	5	4	4	22	4	5	4	13	5	4	2	2	2	15
207	5	5	5	5	5	25	5	4	4	4	5	22	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
208	5	5	5	5	5	25	4	4	4	5	4	21	4	5	5	14	5	2	2	5	4	18
209	4	4	5	2	5	20	4	5	2	4	4	19	4	4	4	12	5	5	5	4	4	23
210	4	4	5	2	5	20	4	4	5	5	4	22	4	4	4	12	4	4	5	5	5	23
211	2	4	4	5	5	20	5	5	5	5	4	24	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
212	5	4	4	4	5	22	5	5	4	5	4	23	4	4	5	13	4	5	2	5	5	21
213	5	4	5	5	4	23	4	4	5	4	5	22	4	4	4	12	4	4	2	4	4	18
214	4	4	4	5	5	22	4	5	4	4	4	21	4	4	4	12	5	4	4	5	5	23
215	4	4	4	4	2	18	5	5	5	5	4	24	5	5	5	15	5	4	2	4	2	17
216	5	5	5	5	4	24	5	4	4	5	4	22	2	5	5	12	5	4	4	4	4	21
217	5	4	5	4	4	22	5	4	5	5	4	23	4	5	5	14	4	4	5	5	5	23
218	4	2	2	4	2	14	4	4	5	4	4	21	5	5	5	15	4	2	4	2	2	14

219	4	4	4	4	2	18	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	5	4	4	4	4	21
220	4	2	4	5	4	19	5	5	5	4	5	24	5	5	5	15	4	5	5	4	4	22
221	4	2	4	4	2	16	4	5	4	4	4	21	4	2	4	10	4	4	4	4	2	18
222	4	4	4	4	4	20	5	4	4	5	5	23	4	4	4	12	4	4	4	4	5	21
223	5	4	5	4	5	23	4	5	5	4	5	23	5	5	4	14	5	4	5	5	2	21
224	4	5	5	5	4	23	5	4	5	4	5	23	4	5	2	11	5	5	4	4	5	23
225	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	4	20	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
226	5	4	4	4	4	21	5	5	5	4	4	23	4	4	4	12	5	5	4	4	5	23
227	4	4	2	4	2	16	4	4	4	4	4	20	5	4	2	11	4	5	5	4	4	22
228	4	2	5	4	4	19	4	4	5	4	4	21	5	4	2	11	4	4	4	4	4	20
229	4	4	5	4	4	21	5	5	5	4	5	24	5	5	5	15	4	4	4	4	5	21
230	4	2	2	2	1	11	5	4	5	4	5	23	4	4	4	12	2	4	5	4	4	19
231	2	2	4	2	2	12	4	5	4	4	5	22	5	5	5	15	4	2	4	2	2	14
232	4	4	4	4	5	21	4	5	4	4	5	22	4	4	4	12	4	5	5	5	5	24
233	5	4	5	4	5	23	5	4	4	5	4	22	5	5	5	15	4	5	5	5	5	24
234	1	2	4	4	1	12	4	4	5	5	4	22	4	2	4	10	4	4	2	2	2	14
235	5	5	4	5	5	24	5	5	4	4	4	22	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
236	5	5	5	5	5	25	4	4	5	4	4	21	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
237	2	1	2	2	5	12	5	5	4	5	4	23	2	4	4	10	2	2	4	2	1	11
238	4	4	4	5	5	22	4	5	4	5	4	22	5	5	4	14	4	2	5	5	5	21
239	2	4	2	1	4	13	4	4	4	4	4	20	5	5	5	15	2	4	4	4	4	18
240	5	5	5	5	5	25	5	4	4	4	2	19	5	5	5	15	5	2	5	5	5	22
241	4	4	4	4	4	20	4	4	4	4	5	21	2	4	4	10	5	4	2	2	4	17
242	5	5	5	5	4	24	4	4	4	4	4	20	5	5	5	15	5	5	5	5	2	22
243	5	5	5	5	4	24	5	5	5	5	4	24	5	4	4	13	5	5	5	5	5	25
244	5	5	5	4	5	24	5	4	4	5	5	23	4	4	4	12	4	4	4	5	4	21
245	4	2	4	4	4	18	4	5	4	4	5	22	4	4	4	12	4	4	5	5	2	20
246	4	1	5	4	1	15	4	5	5	4	4	22	5	5	5	15	2	5	2	2	2	13
247	5	4	4	5	4	22	5	4	4	4	5	22	5	2	4	11	5	4	4	4	2	19
248	5	5	5	5	5	25	5	5	4	5	4	23	5	5	5	15	4	4	4	5	5	22
249	2	4	5	5	5	21	5	4	4	5	5	23	5	5	5	15	5	5	4	4	5	23
250	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	4	20	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25

251	4	5	4	4	5	22	5	5	5	4	4	23	4	5	4	13	5	5	5	5	4	24
252	5	5	5	5	5	25	5	4	4	4	5	22	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
253	5	5	5	5	5	25	5	4	5	5	5	24	4	5	5	14	5	5	5	4	2	21
254	4	4	5	2	5	20	4	5	5	5	4	23	4	4	4	12	5	5	5	4	4	23
255	4	4	5	2	5	20	5	4	4	5	5	23	4	4	4	12	4	5	4	5	5	23
256	5	4	5	4	5	23	4	4	4	4	4	20	5	5	5	15	5	4	4	5	5	23
257	5	4	4	4	5	22	5	4	4	5	4	22	4	4	5	13	4	5	2	5	5	21
258	5	4	5	5	4	23	4	4	4	4	5	21	4	4	4	12	4	5	5	5	5	24
259	4	4	4	5	5	22	4	5	4	5	4	22	4	4	4	12	5	4	2	5	5	21
260	4	4	4	4	2	18	5	4	5	5	5	24	5	5	5	15	2	4	5	4	2	17
261	5	5	5	5	4	24	4	4	4	4	5	21	2	5	5	12	5	4	4	4	4	21
262	5	4	5	4	4	22	5	5	5	5	5	25	4	5	5	14	4	4	5	5	5	23
263	4	2	2	4	2	14	4	5	5	4	5	23	5	5	5	15	4	4	2	2	2	14
264	4	4	4	4	2	18	5	4	4	4	4	21	4	4	4	12	5	4	4	4	4	21
265	4	2	4	5	4	19	5	5	5	5	5	25	5	5	5	15	4	5	5	4	4	22
266	4	2	4	4	2	16	5	4	4	4	4	21	4	2	4	10	4	4	4	4	2	18
267	4	4	4	4	4	20	4	5	5	4	5	23	4	4	4	12	4	4	4	4	5	21
268	5	4	5	4	5	23	4	2	5	4	4	19	5	5	4	14	5	4	4	4	4	21
269	4	5	5	5	4	23	4	5	4	5	4	22	4	5	2	11	5	5	5	4	4	23
270	5	5	5	5	5	25	4	2	2	4	2	14	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
271	5	4	4	4	4	21	4	5	5	5	4	23	4	4	4	12	2	4	5	5	2	18
272	4	4	2	4	2	16	4	4	2	1	4	15	5	4	2	11	4	5	5	5	5	24
273	4	2	5	4	4	19	4	2	2	4	2	14	5	4	2	11	4	4	4	4	4	20
274	4	4	5	4	4	21	4	4	2	1	4	15	5	5	5	15	5	4	5	5	2	21
275	4	2	2	2	1	11	4	4	2	1	4	15	4	4	4	12	2	5	2	5	5	19
276	2	2	4	2	2	12	4	2	2	4	2	14	2	4	2	8	2	2	2	4	4	14
277	4	4	4	4	5	21	2	2	2	4	5	15	4	4	4	12	4	5	5	5	5	24
278	5	4	5	4	5	23	2	2	2	2	2	10	5	5	5	15	4	5	5	5	5	24
279	1	2	4	4	1	12	4	2	5	4	4	19	4	2	4	10	4	2	2	2	4	14
280	5	5	4	5	5	24	4	4	2	2	4	16	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
281	5	5	5	5	5	25	4	5	4	5	4	22	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
282	2	1	2	2	5	12	4	4	4	4	4	20	2	4	4	10	1	1	2	2	5	11

283	4	4	4	5	5	22	5	4	4	5	5	23	5	5	4	14	4	2	5	5	5	21
284	2	4	2	1	4	13	5	5	4	4	4	22	1	2	1	4	4	5	4	5	5	23
285	5	5	5	5	5	25	4	4	4	5	5	22	5	5	5	15	5	2	5	5	5	22
286	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	5	25	2	4	4	10	4	4	2	2	2	14
287	5	5	5	5	4	24	4	4	4	4	4	20	5	5	5	15	5	5	4	4	4	22
288	5	5	5	5	4	24	4	4	4	5	4	21	5	4	4	13	5	5	5	5	5	25
289	5	5	5	4	5	24	5	5	5	5	5	25	4	4	4	12	4	4	4	5	4	21
290	4	2	4	4	4	18	5	5	5	4	4	23	4	4	4	12	4	4	5	5	2	20
291	4	1	5	4	1	15	5	5	2	4	5	21	5	5	5	15	5	2	2	2	2	13
292	5	4	4	5	4	22	5	4	4	4	5	22	5	2	4	11	4	5	4	4	4	21
293	5	5	5	5	5	25	4	4	5	4	5	22	5	5	5	15	5	5	2	5	5	22
294	4	5	4	5	5	23	4	5	4	5	5	23	4	2	2	8	5	2	4	5	5	21
295	5	5	5	5	5	25	4	5	5	4	4	22	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
296	4	5	4	4	5	22	5	4	4	4	5	22	4	5	4	13	5	5	4	5	5	24
297	5	5	5	5	5	25	4	4	4	5	5	22	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
298	5	5	5	5	5	25	5	4	4	4	4	21	4	5	5	14	5	5	5	4	4	23
299	4	4	5	2	5	20	5	4	4	4	4	21	4	4	4	12	5	5	5	4	4	23
300	4	4	5	2	5	20	4	4	4	5	5	22	4	4	4	12	4	4	5	5	5	23
301	5	5	5	5	5	25	5	5	5	4	4	23	5	5	5	15	5	4	5	5	5	24
302	5	4	4	4	5	22	4	4	5	4	5	22	4	4	5	13	4	5	2	5	5	21
303	5	4	5	5	4	23	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	5	4	4	4	5	22
304	4	4	4	5	5	22	4	4	5	4	5	22	4	4	4	12	5	5	5	5	5	25
305	4	4	4	4	2	18	4	5	4	4	4	21	5	5	5	15	5	2	2	4	4	17
306	5	5	5	5	4	24	4	5	5	4	4	22	2	5	5	12	4	4	5	4	4	21
307	5	4	5	4	4	22	5	4	4	4	5	22	4	5	5	14	4	5	5	5	4	23
308	4	2	2	4	2	14	4	4	4	5	4	21	5	5	5	15	2	2	2	4	4	14
309	4	4	4	4	2	18	4	5	2	4	4	19	4	4	4	12	5	4	4	4	4	21
310	4	2	4	5	4	19	4	4	5	5	4	22	5	5	5	15	4	4	4	5	5	22
311	4	2	4	4	2	16	5	5	5	5	4	24	4	2	4	10	2	4	4	4	4	18
312	4	4	4	4	4	20	5	5	4	5	4	23	4	4	4	12	4	4	4	4	5	21
313	5	4	5	4	5	23	4	4	5	4	5	22	5	5	4	14	5	4	4	4	4	21
314	4	5	5	5	4	23	4	5	4	4	4	21	4	5	2	11	5	5	5	4	4	23

315	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	4	24	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
316	5	4	4	4	4	21	5	4	4	5	4	22	4	4	4	12	4	5	4	5	5	23
317	4	4	2	4	2	16	5	4	5	5	4	23	5	4	2	11	4	4	5	4	5	22
318	4	2	5	4	4	19	4	4	5	4	4	21	5	4	2	11	4	4	4	4	4	20
319	4	4	5	4	4	21	4	4	4	4	4	20	5	5	5	15	4	4	5	4	4	21
320	4	2	2	2	1	11	5	5	5	4	5	24	4	4	4	12	2	4	4	5	4	19
321	2	2	4	2	2	12	4	5	4	4	4	21	5	5	5	15	2	4	2	2	4	14
322	4	4	4	4	5	21	5	4	4	5	5	23	4	4	4	12	4	5	5	5	5	24
323	5	4	5	4	5	23	4	5	5	4	5	23	5	5	5	15	5	5	5	4	5	24
324	1	2	4	4	1	12	5	4	5	4	5	23	4	2	4	10	2	2	2	4	4	14
325	5	5	4	5	5	24	4	4	4	4	4	20	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
326	5	5	5	5	5	25	5	5	5	4	4	23	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
327	2	1	2	2	5	12	4	4	4	4	4	20	2	4	4	10	1	2	2	2	4	11
328	4	4	4	5	5	22	4	4	5	4	4	21	5	5	4	14	5	4	4	4	4	21
329	2	4	2	1	4	13	5	5	5	4	5	24	5	5	5	15	4	5	4	5	5	23
330	5	5	5	5	5	25	5	4	5	4	5	23	5	5	5	15	4	4	5	4	5	22
331	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	5	22	2	4	4	10	5	2	4	2	5	18
332	5	5	5	5	4	24	4	5	5	4	4	22	5	5	5	15	2	5	5	5	5	22
333	5	5	5	5	4	24	5	4	4	5	4	22	5	4	4	13	5	5	5	5	5	25
334	5	5	5	4	5	24	4	4	5	5	4	22	4	4	4	12	4	4	4	5	4	21
335	4	2	4	4	4	18	5	5	4	4	4	22	4	4	4	12	5	4	1	5	5	20
336	4	1	5	4	1	15	4	4	5	4	4	21	5	5	5	15	4	4	4	4	2	18
337	5	4	4	5	4	22	5	5	4	5	4	23	5	2	4	11	5	4	4	2	4	19
338	5	5	5	5	5	25	4	5	4	5	4	22	5	5	5	15	5	2	5	5	5	22
339	2	5	5	5	5	22	4	4	4	4	4	20	5	5	5	15	4	5	5	5	5	24
340	5	5	5	5	5	25	5	4	4	4	2	19	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
341	4	5	4	4	5	22	4	4	4	4	5	21	4	5	4	13	2	4	5	5	5	21
342	5	5	5	5	5	25	4	4	4	4	4	20	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
343	5	5	5	5	5	25	4	4	2	1	4	15	4	5	5	14	5	5	5	4	4	23
344	4	4	5	2	5	20	2	4	2	2	4	14	4	4	4	12	5	5	5	4	4	23
345	4	4	5	2	5	20	4	4	2	1	4	15	4	4	4	12	4	5	4	5	5	23
346	5	5	5	4	1	20	4	4	2	1	4	15	2	2	2	6	5	5	5	5	5	25

347	5	4	4	4	5	22	2	4	2	2	4	14	4	4	5	13	4	4	4	4	5	21
348	5	4	5	5	4	23	2	2	2	4	5	15	4	4	4	12	2	4	2	5	5	18
349	4	4	4	5	5	22	2	2	2	2	2	10	4	4	4	12	5	5	4	5	5	24
350	4	4	4	4	2	18	5	4	4	4	2	19	2	2	4	8	5	4	2	2	4	17
351	5	5	5	5	4	24	2	2	2	5	5	16	2	5	5	12	4	4	4	5	4	21
352	5	4	5	4	4	22	4	5	4	5	4	22	4	5	5	14	4	4	5	5	5	23
353	4	2	2	4	2	14	4	4	4	4	4	20	2	2	2	6	4	2	2	2	4	14
354	4	4	4	4	2	18	5	4	4	5	5	23	4	4	4	12	4	4	4	4	5	21
355	4	2	4	5	4	19	5	5	4	4	4	22	5	5	5	15	4	5	4	4	5	22
356	4	2	4	4	2	16	4	4	4	5	5	22	4	2	4	10	4	4	2	4	4	18
357	4	4	4	4	4	20	5	5	5	5	5	25	4	4	4	12	4	4	4	4	5	21
358	5	4	5	4	5	23	4	4	4	4	4	20	5	5	4	14	5	4	4	4	4	21
359	4	5	5	5	4	23	4	4	4	5	4	21	4	5	2	11	4	5	5	4	5	23
360	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	25	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
361	5	4	4	4	4	21	5	5	5	4	4	23	4	4	4	12	4	4	4	2	4	18
362	4	4	2	4	2	16	4	4	4	5	4	21	5	4	2	11	5	5	5	5	4	24
363	4	2	5	4	4	19	5	4	4	4	5	22	5	4	2	11	4	4	4	4	4	20
364	4	4	5	4	4	21	4	4	5	4	5	22	5	5	5	15	5	4	5	5	2	21
365	4	2	2	2	1	11	4	5	4	5	5	23	4	4	4	12	2	4	4	5	4	19
366	2	2	4	2	2	12	4	5	5	4	4	22	2	4	2	8	2	4	4	2	2	14
367	4	4	4	4	5	21	5	4	4	4	5	22	4	4	4	12	4	5	5	5	5	24
368	5	4	5	4	5	23	4	4	4	5	5	22	5	5	5	15	4	5	5	5	5	24
369	1	2	4	4	1	12	5	4	4	4	4	21	4	2	4	10	4	2	2	2	4	14
370	5	5	4	5	5	24	5	4	4	4	4	21	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
371	5	5	5	5	5	25	4	4	4	5	5	22	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
372	2	1	2	2	5	12	5	5	5	4	4	23	2	4	4	10	5	4	4	4	4	21
373	4	4	4	5	5	22	4	4	5	4	5	22	5	5	4	14	2	5	4	5	5	21
374	2	4	2	1	4	13	4	4	4	4	4	20	5	5	5	15	5	5	4	4	5	23
375	5	5	5	5	5	25	4	4	5	4	5	22	5	5	5	15	5	2	5	5	5	22
376	4	4	4	4	4	20	4	5	4	4	4	21	2	4	4	10	5	4	5	5	5	24
377	5	5	5	5	4	24	4	5	5	4	4	22	5	5	5	15	5	5	5	5	2	22

378	5	5	5	5	4	24	5	4	4	4	5	22	5	4	4	13	5	5	5	5	5	25
379	5	5	5	4	5	24	4	4	4	5	4	21	4	4	4	12	4	4	4	5	4	21
380	4	2	4	4	4	18	4	5	2	4	4	19	4	4	4	12	4	4	5	5	2	20
381	4	1	5	4	1	15	4	4	5	5	4	22	5	5	5	15	5	2	2	2	2	13
382	5	4	4	5	4	22	5	5	5	5	4	24	5	2	4	11	4	5	4	2	4	19
383	5	5	5	5	5	25	5	5	4	5	4	23	5	5	5	15	5	5	5	5	2	22
384	5	5	5	5	5	25	4	4	5	4	5	22	5	5	5	15	5	4	5	2	5	21
385	5	5	5	5	5	25	4	5	4	4	4	21	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
386	4	5	4	4	5	22	5	5	5	5	4	24	4	5	4	13	5	5	4	4	5	23
387	5	5	5	5	5	25	5	4	4	5	4	22	5	5	5	15	5	5	5	5	5	25
388	5	5	5	5	5	25	5	4	5	5	4	23	4	5	5	14	5	5	5	5	5	25
389	4	4	5	2	5	20	4	4	5	4	4	21	4	4	4	12	5	5	5	4	4	23
390	4	4	5	2	5	20	4	4	4	4	4	20	4	4	4	12	4	5	4	5	5	23
391	5	4	2	4	4	19	5	5	5	4	5	24	2	2	2	6	5	5	5	5	5	25
392	5	4	4	4	5	22	4	5	4	4	4	21	4	4	5	13	4	4	4	4	5	21
393	5	4	5	5	4	23	5	4	4	5	5	23	4	4	4	12	4	4	4	4	4	20



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

Lampiran III

A. Gambaran penelitian

1. Karakteristik responden (umur)

Tabel 4.5
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

No	Umur	Jumlah	Persentase
1	17-20 Tahun	154	45,7 %
2	21-23 Tahun	197	47,2 %
3	24-26 Tahun	42	7,6 %
Jumlah		393	100 %

2. Analisis Deskriptif Variabel

Tabel 4.6
Statistik Deskriptif Variabel

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
motivasi	393	11	25	20.41	4.076
Sikap	393	10	25	20.98	2.964
Minat	393	4	15	12.91	2.021
keputusan	393	11	25	21.13	3.657
Valid N (listwise)	393				

3. Deskripsi Variabel Penelitian

Tabel 4.7
Ikhtisar Rentang Skala Variabel

Rentang	Motivasi	Sikap	Minat	Keputusan Memilih
$1 \leq X < 1,80$	SR	RS	SR	SR
$1,80 \leq X < 2,60$	R	R	R	R
$2,61 \leq X < 3,40$	S	S	S	S
$3,41 \leq X < 4,20$	T	T	T	T
$4,21 \leq X < 5$	ST	ST	ST	ST

Sumber: data primer yang diolah, 2018

Tabel 4.8
Deskripsi Item Pernyataan Variabel Motivasi

Jawaban responden		STS	TS	S	SS	Total	Rata-rata	ket
Bobot		1	2	4	5			
Motivasi_1	F	8	45	164	176	393	4,16	T
	Skor	8	90	656	880	1.634		
	%	8%	45%	164%	176%	393%		
Motivasi_2	F	16	71	161	145	393	3,89	T
	Skor	16	142	644	725	1.527		
	%	16%	71%	161%	145%	393%		
Motivasi_3	F	-	54	142	197	393	4,23	ST
	Skor	-	108	568	985	1.661		
	%	-	54%	142%	197%	393%		
Motivasi_4	F	7	55	165	166	393	4,09	T
	Skor	7	110	668	830	1.607		
	%	7%	55%	167%	166%	393%		
Motivasi_5	F	24	50	127	192	393	4,05	T
	Skor	24	100	508	960	1.592		
	%	24%	50%	127%	192%	393%		
Rata-rata keseluruhan							4,08	T

Sumber: data primer yang diolah, 2018

Tabel 4.9
Deskripsi Item Pernyataan Variabel Sikap

Jawaban responden		STS	TS	S	SS	Total	Rata-rata	ket
Bobot		1	2	4	5			
Sikap_1	F	-	20	221	152	393	4,28	ST
	Skor	-	40	884	760	1,684		
	%	-	20%	221%	152%	393%		
Sikap_2	F	2	32	210	149	393	4,20	T
	Skor	2	64	840	745	1,651		
	%	2%	32%	210%	149%	393%		
Sikap_3	F	-	48	191	154	393	4,15	T
	Skor	-	96	764	770	1,630		
	%	-	48%	191%	154%	393%		
Sikap_4	F	10	28	215	140	393	4,14	T
	Skor	10	56	860	700	1,626		
	%	10%	28%	215%	140%	393%		
Sikap_5	F	2	26	223	142	393	4,21	ST
	Skor	2	52	892	710	1,656		
	%	2%	26%	223%	142%	393%		
Rata-rata keseluruhan							4,19	T

Sumber: data primer yang diolah, 2018

Tabel 4.10
Deskripsi Item Pernyataan Variabel Minat

Jawaban responden		STS	TS	S	SS	Total	Rata-rata	ket
Bobot		1	2	4	5			
Minat_1	F	2	33	174	184	393	4,28	ST
	Skor	2	66	696	920	1,684		
	%	2%	33%	174%	184%	393%		
Minat_2	F	-	35	152	206	393	4,35	ST
	Skor	-	70	608	1,030	1,708		
	%	-	35%	152%	206%	393%		
Minat_3	F	2	34	175	182	393	4,27	ST
	Skor	2	68	700	910	1,680		
	%	2%	34%	175%	182%	393%		
Rata-rata keseluruhan							4,30	ST

Sumber: data primer yang diolah, 2018

Tabel 4.11
Deskripsi Item Pernyataan Variabel Keputusan memilih

Jawaban responden		STS	TS	S	SS	Total	Rata-rata	ket
Bobot		1	2	4	5			
KM_1	F	2	55	128	208	393	4,23	ST
	Skor	2	110	512	1,040	1,664		
	%	2%	55%	128%	208%	393%		
KM_2	F	2	49	144	198	393	4,24	ST
	Skor	2	98	576	990	1,666		
	%	2%	49%	144%	198%	393%		
KM_3	F	3	69	126	195	393	4,12	T
	Skor	3	138	504	975	1,620		
	%	3%	69%	126%	195%	393%		
KM_4	F	3	56	121	213	393	4,23	ST
	Skor	3	112	484	1,065	1,664		
	%	3%	56%	121%	213%	393%		
KM_5	F	2	53	107	231	393	4,30	ST
	Skor	2	106	428	1,155	1,691		
	%	%	%	%	%	393%		
Rata-rata keseluruhan							4,22	ST

Sumber data primer yang diolah (2018)

Lampiran IV

Hasil Olah Data Statistik

A. Validitas

1. Motivasi

Correlations

		p1	p2	p3	p4	p5	Total
p1	Pearson Correlation	1	.530**	.483**	.457**	.319**	.746**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	393	393	393	393	393	393
p2	Pearson Correlation	.530**	1	.500**	.421**	.501**	.816**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	393	393	393	393	393	393
p3	Pearson Correlation	.483**	.500**	1	.492**	.300**	.736**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	393	393	393	393	393	393
p4	Pearson Correlation	.457**	.421**	.492**	1	.256**	.701**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	393	393	393	393	393	393
p5	Pearson Correlation	.319**	.501**	.300**	.256**	1	.675**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	393	393	393	393	393	393
Total	Pearson Correlation	.746**	.816**	.736**	.701**	.675**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	393	393	393	393	393	393

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

2. Sikap

Correlations

		p1	p2	p3	p4	p5	Total
p1	Pearson Correlation	1	.400**	.364**	.269**	.212**	.609**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	393	393	393	393	393	393
p2	Pearson Correlation	.400**	1	.516**	.331**	.332**	.735**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000

p3	N	393	393	393	393	393	393
	Pearson Correlation	.364**	.516**	1	.524**	.335**	.800**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
p4	N	393	393	393	393	393	393
	Pearson Correlation	.269**	.331**	.524**	1	.343**	.726**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
p5	N	393	393	393	393	393	393
	Pearson Correlation	.212**	.332**	.335**	.343**	1	.625**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
Total	N	393	393	393	393	393	393
	Pearson Correlation	.609**	.735**	.800**	.726**	.625**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
N		393	393	393	393	393	393

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

3. Minat

		Correlations			
		p1	p2	p3	Total
p1	Pearson Correlation	1	.347**	.297**	.714**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	393	393	393	393
p2	Pearson Correlation	.347**	1	.504**	.803**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	393	393	393	393
p3	Pearson Correlation	.297**	.504**	1	.784**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	393	393	393	393
Total	Pearson Correlation	.714**	.803**	.784**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	393	393	393	393

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

4. Keputusan memilih

		Correlations					
		p1	p2	p3	p4	p5	Total
p1	Pearson Correlation	1	.406**	.437**	.269**	.182**	.659**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	393	393	393	393	393	393
p2	Pearson Correlation	.406**	1	.474**	.395**	.193**	.703**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	393	393	393	393	393	393
p3	Pearson Correlation	.437**	.474**	1	.501**	.270**	.782**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	393	393	393	393	393	393
p4	Pearson Correlation	.269**	.395**	.501**	1	.390**	.739**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	393	393	393	393	393	393
p5	Pearson Correlation	.182**	.193**	.270**	.390**	1	.585**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	393	393	393	393	393	393
Total	Pearson Correlation	.659**	.703**	.782**	.739**	.585**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	393	393	393	393	393	393

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

B. Uji Realibilitas

1. Motivasi

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.783	5

2. Sikap

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.743	5

3. Minat

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.650	3

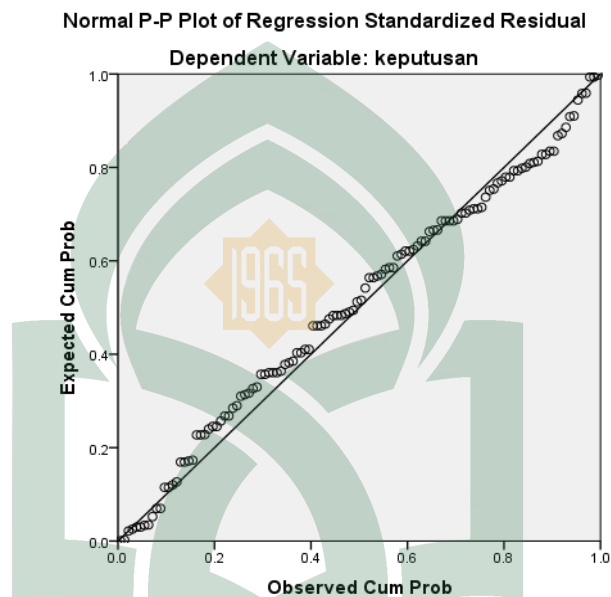
4. Keputusan memilih

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.732	5

C. Uji Asumsi Klasik

1. Normalitas



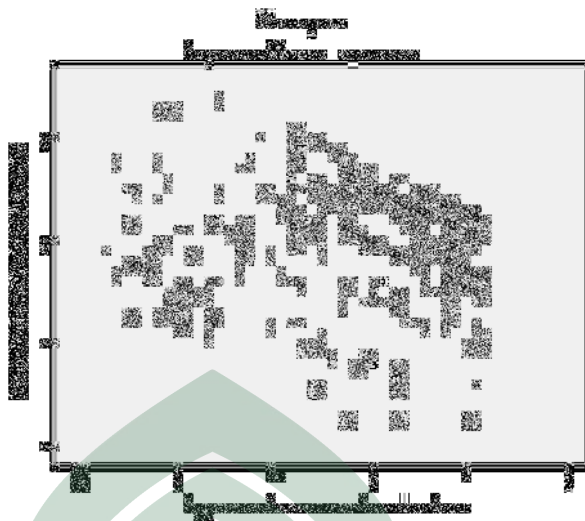
2. Uji Multikolineritas

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	motivasi	.985	1.015
	Sikap	.985	1.015

a. Dependent Variable: keputusan

3. Uji Heteroskedastisitas



D. Uji Hipotesis

1. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.659 ^a	.434	.431	2.758

2. Uji t (uji parsial)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.544	1.199		4.623	.000
	Motivasi	.641	.038	.643	16.695	.000
	Sikap	.096	.048	.078	2.015	.045

E. Analisis Jalur (uji moderating)

1. Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.681 ^a	.463	.456	2.697

2. Uji t (uji parsial)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	21.912	.280		78.199	.000
	Zscore(motivasi)	2.018	.157	.552	12.845	.000
	Zscore(sikap)	.219	.157	.060	1.401	.162
	Zscore(minat)	.304	.147	.083	2.070	.039
	X1_M	.614	.180	.146	3.420	.001
	X2_M	.185	.195	-.044	.950	.343



**KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN ALAUDDIN MAKASSAR
NOMOR : 124 TAHUN 2017**

TENTANG

**PEMBIMBING/PEMBANTU PEMBIMBING DALAM PENELITIAN DAN PENYUSUNAN SKRIPSI MAHASISWA
JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN ALAUDDIN MAKASSAR**

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN ALAUDDIN MAKASSAR

- Membaca :** Surat Permohonan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, Nama **Suci Mahani**, Nim: **106001130193** tertanggal **20 Januari 2016** untuk mendapatkan Pembimbing Skripsi dengan Judul: **"Pengaruh Motivasi dan Sikap terhadap Pengambilan keputusan mahasiswa dalam Memilih Jurusan pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar"**
- Menimbang :**
- Bahwa untuk membantu penelitian dan penyusunan skripsi mahasiswa tersebut, dipandang perlu untuk menetapkan pembimbing/pembantu pembimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut diatas
 - Bahwa mereka yang ditetapkan dalam surat keputusan ini dipandang cakap dan memenuhi syarat, untuk diserahi tugas sebagai pembimbing/pembantu pembimbing penyusunan skripsi mahasiswa tersebut diatas.
- Mengingat :**
- Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 - Undang-undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 - Peraturan Pemerintah Nomor 12 Tahun 2010 yang disempurnakan dengan Peraturan Pemerintah No. 66 Tahun 2010;
 - Keputusan Presiden Nomor 57 Tahun 2005 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Alauddin menjadi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar;
 - Keputusan Menteri Agama RI Nomor 2 Tahun 2006 tentang Mekanisme Pelaksanaan Pembayaran atas Bahan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara di Lingkungan Kementerian Agama;
 - Peraturan Menteri Agama RI. No. 25 Tahun 2013 dan Peraturan Menteri Agama R.I. No 85 Tahun 2013 Jo tentang Organisasi dan Tata Kerja UIN Alauddin Makassar;
 - Keputusan Menteri Agama RI. Nomor 93 Tahun 2007 tentang Statuta UIN Alauddin Makassar;
- MEMUTUSKAN**
- Pertama :** Mengangkat/ Menunjuk saudara :
- Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag.**, Sebagai Pembimbing Pertama.
 - Ahmad Efendi, SE., M.M.**, Sebagai Pembimbing Kedua.
- Kedua :** Tugas Pembimbing/ Pembantu Pembimbing dalam penelitian dan penyusunan skripsi mahasiswa adalah memeriksa draft skripsi dan naskah skripsi, memberi bimbingan, petunjuk-petunjuk, perbaikan mengenai materi, metode, bahasa dan kemampuan menguasai masalah.
- Ketiga :** Segala biaya yang timbul akibat dikeluarkannya surat keputusan ini dibebankan kepada Anggaran Belanja Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar
- Keempat :** Surat Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan dan apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan didalamnya akan diperbaiki sebagaimana mestinya
- Kelima :** Surat Keputusan ini disampaikan kepada masing-masing yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.

Ditetapkan di : Samata-Gowa
Pada tanggal : 23 Januari 2017
Dekan

Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag
NIP. 19581022 198703 1 002



**KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN ALAUDDIN MAKASSAR
NOMOR : 184 TAHUN 2018**

TENTANG

**PANITIA DAN TIM PENGUJI KOMPREHENSIF
JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN ALAUDDIN MAKASSAR

- Membaca : Surat permohonan Ujian Komprehensif **Suci Maharani : NIM: 10600113019**
- Menimbang : Bahwa untuk pelaksanaan dan kelancaran ujian komprehensif perlu dibentuk Panitia dan Tim Penguji
- Mengingat :
1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
 2. Undang-undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
 3. Peraturan Pemerintah Nomor 12 Tahun 2010 yang disempurnakan dengan Peraturan Pemerintah No. 66 Tahun 2010;
 4. Keputusan Presiden Nomor 57 Tahun 2005 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Alauddin menjadi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar;
 5. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 2 Tahun 2006 tentang Mekanisme Pelaksanaan Pembayaran atas Bahan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara di Lingkungan Kementerian Agama;
 6. Peraturan Menteri Agama RI. No. 25 Tahun 2013 dan Peraturan Menteri Agama R.I. No 85 Tahun 2013 tentang Organisasi dan Tata Kerja UIN Alauddin Makassar;
 7. Keputusan Menteri Agama RI. Nomor 93 Tahun 2007 tentang Statuta UIN Alauddin Makassar;

MEMUTUSKAN

- Menetapkan :
1. Membentuk Panitia dan Tim Penguji Komprehensif, Jurusan **MANAJEMEN** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar dengan komposisi:

Ketua	: Prof. Dr. H. Muslimin Kara, M.Ag.
Sekretaris	: Drs. H. M. Ridwan, M.Si
Penguji Dirasah Islamiyah	: Mustafa Umar, S.Ag., M.Ag
Penguji Dasar Manajemen	: M. Akil Rahman, SE., M.Si.
Penguji Manajemen Strategi	: Dr. Awaluddin, SE., M.Si.
Pelaksana	: Roshani
 2. Panitia bertugas melaksanakan ujian
 3. Biaya pelaksanaan ujian dibebankan kepada anggaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.
 4. Panitia dianggap bubar setelah menyelesaikan tugasnya.
 5. Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam surat keputusan ini akan diubah dan diperbaiki sebagaimana mestinya.

Surat keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan dengan penuh rasa tanggung jawab.

Ditetapkan di : Samata-Gowa
Pada tanggal : 05 Februari 2018
Dekan, 

Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag.
NIP. 19581022 198703 1 002

Tembusan :

1. Rektor UIN Alauddin Makassar di Samata-Gowa
2. Para Dekan dalam Lingkup UIN Alauddin Makassar di Makassar
3. Arsip



KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN ALAUDDIN MAKASSAR
NOMOR : 1154 TAHUN 2018

TENTANG

PANITIA DAN TIM PENGUJI SEMINAR HASIL PENELITIAN DAN PENYUSUNAN SKRIPSI MAHASISWA
A.n.Suci Mahanani, NIM : 10600113019
JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN ALAUDDIN MAKASSAR

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN ALAUDDIN MAKASSAR

- Membaca : Surat Permohonan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, **Suci Mahanani, NIM: 10600113019** untuk melaksanakan seminar hasil .
- Menimbang : Bahwa untuk pelaksanaan dan kelancaran seminar draft/hasil, perlu dibentuk panitia dan tim penguji seminar hasil dan penyusunan skripsi
- Mengingat : 1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-undang No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah Nomor 12 Tahun 2010 yang disempurnakan dengan Peraturan Pemerintah No. 66 Tahun 2010;
4. Keputusan Presiden Nomor 57 Tahun 2005 tentang Perubahan Institut Agama Islam Negeri Alauddin menjadi Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar;
5. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 2 Tahun 2006 tentang Mekanisme Pelaksanaan Pembayaran atas Bahan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara di Lingkungan Kementerian Agama;
6. Peraturan Menteri Agama RI. No. 25 Tahun 2013 dan Peraturan Menteri Agama R.I. No 85 Tahun 2013 tentang Organisasi dan Tata Kerja UIN Alauddin Makassar;
7. Keputusan Menteri Agama RI. Nomor 93 Tahun 2007 tentang Statuta UIN Alauddin Makassar;

MEMUTUSKAN

Menetapkan
Pertama

- : Membentuk Panitia dan Tim Penguji Seminar hasil, Jurusan **MANAJEMEN** Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar dengan komposisi :

Ketua : Dr. H. Abd. Wahab, SE., M.Si.
Sekretaris : Dr. Hj. Rika Dwi Ayu Parmitasari, SE., M.Comm.
Pembimbing : Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag.
Pembimbing II : Ahmad Efendi, SE., MM.
Penguji I : Dr. Syaharuddin, M.Si.
Penguji II : Sumarlin, SE., M.Ak.
Pelaksana : Roshani

1. Panitia bertugas melaksanakan seminar hasil, memberi bimbingan, petunjuk-petunjuk, perbaikan mengenai materi, metode, bahasa dan dan kemampuan menguasai masalah penyusunan skripsi
2. Biaya pelaksanaan seminar hasil penelitian dibebankan kepada anggaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar
3. Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam surat keputusan ini akan diubah dan diperbaiki sebagaimana mestinya

Kedua

- : 1. Panitia bertugas melaksanakan seminar hasil, memberi bimbingan, petunjuk-petunjuk, perbaikan mengenai materi, metode, bahasa

Surat Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.

Ditetapkan di : Samata-Gowa
Pada tanggal : 13 Agustus 2018



Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag.
NIP. 19581022 198703 1 002

Tembusan :

1. Rektor UIN Alauddin Makassar di Samata-Gowa
2. Para Jurusan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Arsip



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) ALAUDDIN MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kampus I : Jl. Slt. Alauddin No. 63 Makassar Tlp. (0411) 864928 Fax 864923
Kampus II : Jl. H. M. Yasin Limpo No. 36 Samata - Gowa Tlp. 841879 Fax 8221400

Nomor : *5596* /EB.1/PP.00.9/08/2018
Sifat : Penting
Lamp : -
Hal : **Undangan Seminar Hasil**

Samata, *5* Agustus 2018

Kepada Yth
Bapak/Ibu Penguji dan Pembimbing
Di-
Makassar

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, kami mengundang Bapak/Ibu untuk menghadiri Seminar Hasil Penelitian Mahasiswa:

Nama : Suci Mahanani
NIM : 10600113019
Jurusan : MANAJEMEN
Judul Skripsi : Pengaruh motivasi dan sikap terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan dengan minat sebagai variabel moderating pada Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar

Yang Insya Allah akan dilaksanakan pada :

Hari/Tanggal : Senin, 20 Agustus 2018
Waktu : 10.00 - 11.00 WITA
Tempat : Ruang Seminar 204

Demikian atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R



Dekan,
Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag.
NIP. 19581022 198703 1 002



ALAUDDIN

KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UIN ALAUDDIN MAKASSAR
NOMOR : 1325 TAHUN 2018

TENTANG

PANITIA DAN TIM PENGUJI MUNAQASYAH
JURUSAN MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM UIN ALAUDDIN MAKASSAR

- Membaca : Surat permohonan : **Suci Mahanani**
NIM : **10600113019**
Tanggal : **28 Agustus 2018**
Mahasiswa Jurusan : **MANAJEMEN**
Untuk Ujian Skripsi/ Munaqasyah yang berjudul "**Pengaruh motivasi dan sikap terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan dengan minat sebagai variabel moderating pada Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar**"
- Menimbang : 1. Bahwa saudara tersebut diatas telah memenuhi persyaratan Ujian Skripsi/ Munaqasyah
2. Bahwa untuk pelaksanaan dan kelancaran ujian/ Munaqasyah perlu dibentuk panitia ujian.
- Mengingat : 1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Keputusan Presiden Nomor 57 Tahun 2005 tentang Perubahan IAIN Alauddin menjadi UIN Alauddin Makassar;
4. Keputusan Menteri Agama RI Nomor 2 Tahun 2006 tentang Mekanisme Pelaksanaan Pembayaran atas Bahan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara di Lingkungan Kementerian Agama;
5. Keputusan Menteri Agama RI. No. 5 Tahun 2006 tentang Organisasi dan Tata Kerja UIN Alauddin Makassar
6. Keputusan Menteri Agama RI. Nomor 93 Tahun 2007 tentang Statuta UIN Alauddin Makassar;
7. Keputusan Menteri Keuangan No.330/05/2008 tentang penetapan UIN Alauddin Makassar pada Departemen Agama sebagai Instansi Pemerintah yang menerapkan pengelolaan Badan Layanan Umum (BLU).
8. Surat Keputusan Rektor UIN Alauddin Nomor 241 B Tahun 2010 Tentang Pedoman Edukasi UIN Alauddin;

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : 1. Membentuk Panitia Ujian Skripsi/ Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar dengan komposisi :
- Ketua : Prof. Dr. H. Muslimin Kara, M.Ag.**
Sekretaris : Dr. H. Abd. Wahab, SE., M.Si.
Penguji I : Dr. Syaharuddin, M.Si.
Penguji II : Sumarlin, SE., M.Ak.
Pembimbing I : Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag.
Pembimbing II : Ahmad Efendi, SE., MM.
Pelaksana : Roshani
2. Panitia bertugas melaksanakan ujian Skripsi/Munaqasyah bagi saudara yang namanya tersebut diatas.
3. Biaya pelaksanaan ujian dibebankan kepada anggaran Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar.
4. Apabila dikemudian hari ternyata terdapat kekeliruan dalam surat keputusan ini akan diubah dan diperbaiki sebagaimana mestinya.

Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan dengan penuh rasa tanggung jawab.



Ditetapkan di : **Samata-Gowa**
Pada tanggal : **29 Agustus 2018**

Dekan

Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag.
NIP. 19581022 198703 1 002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) ALAUDDIN MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kampus I : Jl. Slt. Alauddin No. 63 Makassar Tlp. (0411) 864928 Fax 864923
Kampus II : Jl. IL M. Yasin Limpo No. 36 Samata Sungguminasa – Gowa Tlp. 841879 Fax 8221400

Nomor : *Scy/2/EB.1/PP.00.9/8/2018*
Sifat : Penting
Lamp : -
Hal : **Undangan Ujian Munaqasyah**

Samata, *29* Agustus 2018

Kepada Yth

Bapak/Ibu Penguji dan Pembimbing
Di-

Makassar

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Dengan hormat, kami mengundang Bapak/Ibu untuk menghadiri Ujian Munaqasyah Mahasiswa:

Nama : Suci Mahanani
NIM : 10600113019
Jurusan : MANAJEMEN
Judul Skripsi : "Pengaruh motivasi dan sikap terhadap keputusan mahasiswa dalam memilih jurusan dengan minat sebagai variabel moderating pada Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar"

Yang Insya Allah akan dilaksanakan pada :

Hari/Tanggal : Kamis, 30 Agustus 2018
Waktu : 09.00 - 12.00 Wita
Tempat : Ruang Seminar 207

Demikian atas perhatiannya kami diucapkan terima kasih.



Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag.
NIP. 19581022 198703 1 002

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Suci Mahanani, merupakan salah satu mahasiswa aktif di Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar. Lahir di Sinjai di Desa Alenangka, Kec.Sinjai Selatan, Kab. Snjai, pada tanggal 07 Agustus 1996. Anak pertama dari empat (4) bersaudara. Putri dari pasangan Budiman dan Aty. Penulis masuk sekolah dasar pada tahun 2001 di SDN 47 Joalampe Kab. Sinjai dan Lulus pada tahun 2007. Setelah lulus SD penulis melanjutkan pendidikan di SMPN 1 Sinjai Selatan Kec. Sinjai Selatan dan lulus pada tahun 2010. Kemudian melanjutkan pendidikan di SMAN 1 Sinjai Selatan yang kini sudah beralih nama menjadi SMAN 2 Sinjai Selatan dan lulus pada tahun 2013. Setelah lulus penulis berhasil melanjutkan pendidikan ke tahap perguruan tinggi melalui jalur bebas tes (SMPTN Prestasi) di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar jurusan Manajemen pada fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan mengambil konsentrasi Manajemen Pemasaran. Kesibukan terakhir di kampus yaitu Kuliah Kerja Nyata (KKN) dan juga mulai menyusun skripsi sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar dan Alhamdulillah selesai pada tahun 2018.